

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ระบบการจัดสร้างและการซื้อขายที่อยู่อาศัยของประเทศไทย

การสร้างที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่จะเป็นในลักษณะมีผู้ประกอบการจัดสร้างเพื่อขายโดยใช้วิธีให้ผู้ซื้อผ่อนชำระเงินค่างวดเป็นงวด ๆ ซึ่งเรียกว่าเงินค่างวด ปกติเงินค่างวดนี้จะอยู่ระหว่าง 20-40% ของราคาบ้านที่ซื้อ และจะมีงวดการผ่อนชำระอยู่ระหว่าง 12-24 เดือน (งวด) ส่วนเงินค่างวดที่เหลือจะให้ผู้ซื้อชำระ และโอนกรรมสิทธิ์หลังจากที่ได้ผ่อนชำระเงินค่างวดมาจนครบถ้วนแล้ว หรือถ้าผู้ซื้อไม่มีเงินของตนเองเพียงพอ ผู้ซื้อก็ต้องไปติดต่อกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อมาชำระให้แก่ผู้ประกอบการ (ผู้ขาย)

จากการที่ระบบการจัดสร้าง และการขายที่อยู่อาศัยเป็นแบบนี้ จึงทำให้ผู้ซื้อต้องมีการชำระเงินบางส่วน (เงินค่างวด) ให้แก่ผู้ประกอบการ โดยที่ผู้ซื้อยังไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์บ้านนั้นมาเป็นของตนได้ ผู้ประกอบการเองก็อาศัยเงินค่างวดที่ได้จากผู้ซื้อมาเป็นแหล่งเงินทุนในการก่อสร้างบางส่วน และก็มีจะมีการกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการก่อสร้างอีกบางส่วน ผู้วิจัยเห็นว่าระบบที่เป็นอยู่ในปัจจุบันดังกล่าว ทำให้เกิดปัญหาแก่ทั้ง 3 ฝ่าย ที่เกี่ยวข้อง คือ

1. ผู้ซื้อ เกิดความรู้สึขาดความมั่นใจในการที่จะตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เพราะเนื่องจากผู้ซื้อจะต้องผ่อนชำระเงินค่างวดให้แก่เจ้าของโครงการ โดยที่ผู้ซื้อยังไม่สามารถจะโอนที่อยู่อาศัยที่ตัวเองซื้อนั้นมาเป็นของตนได้จนกว่าจะผ่อนชำระเงินค่างวดครบ และชำระเงินค่างวดที่เหลือก่อนสุดท้ายให้แก่เจ้าของโครงการ ดังนั้นในช่วงที่ผู้ซื้อผ่อนชำระเงินค่างวด ผู้ซื้อจะไม่สามารถรู้ได้ว่าโครงการที่ตัวเองไปจองซื้อบ้านนั้นจะสร้างจนแล้วเสร็จหรือไม่ ถ้าเกิดสร้างไม่เสร็จหรือโครงการล้ม ตนจะได้เงินค่างวดที่ผ่อนชำระไปแล้วคืนหรือไม่ ด้วยเหตุนี้การที่ผู้ซื้อจะตัดสินใจซื้อบ้านสักหลัง จึงจำเป็นต้องยอมรับสภาพของความไม่มั่นใจในเรื่องนี้ โดยคงทำได้เพียงแค่พิจารณาจากประสบการณ์ของเจ้าของโครงการ ชื่อเสียงของโครงการ ฯลฯ ตามที่ความรู้ความสามารถของตนจะทำได้เท่านั้น

2. สถาบันการเงิน เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะขอกู้เงินจากสถาบันการเงินอีกบางส่วน เพื่อใช้ในการสนับสนุนเรื่องค่าที่ดิน และค่าก่อสร้าง ปัญหาที่เกิดแก่สถาบันการเงินผู้ให้กู้คือ นอกจากจะพิจารณาหลักประกัน ตรวจสอบประวัติ ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ รูปแบบ และทำเลที่ตั้งของโครงการ ซึ่งสถาบันการเงินพึงกระทำได้แล้ว สิ่งสำคัญอีกเรื่องหนึ่งที่สถาบันการเงินผู้ให้กู้อยากจะรู้ คือ โครงการที่มาขอกู้นั้น จะมีการขายได้จริงเท่าใด ในจำนวนพวกที่จองซื้อนั้นมีนักเก็งกำไรมากน้อยแค่ไหน และผู้ประกอบการจะนำเงินค่างวดที่เก็บจากผู้ซื้อมาใช้ในโครงการนี้ ไม่มี



การเอาเงินนี้ไปใช้อย่างอื่นที่ไม่เกี่ยวกับโครงการ เพราะการให้เงินกู้ของสถาบันการเงินเพื่อสนับสนุนโครงการนั้น สถาบันการเงินจะคิดว่าต้นทุนทั้งหมดของโครงการจะต้องใช้เงินเท่าใด และเงินที่ได้มานั้นจะได้มาจากแหล่งใด เป็นจำนวนเท่าใด ซึ่งส่วนใหญ่แหล่งของเงินที่ได้มานั้นจะมาจาก 3 แหล่งด้วยกัน คือ จากเจ้าของโครงการเอง จากรายรับเงินค่างวด/เงินโอนจากผู้ซื้อ และกู้จากสถาบันการเงิน ซึ่งสถาบันการเงินจะให้กู้ประมาณ 50-55% ของต้นทุนทั้งหมดของโครงการ เจ้าของโครงการควรจะลงเงินประมาณ 15% ที่เหลืออีกประมาณ 30-35% ควรจะมาจากเงินค่างวด จะเห็นได้ว่าเงินลงทุนในส่วนของเจ้าของโครงการนั้น สถาบันการเงินสามารถที่จะรู้หรือควบคุมได้ แต่เงินลงทุนที่ต้องอาศัยรายรับจากเงินค่างวดนั้น เป็นสิ่งที่คาดการณ์ และควบคุมลำบาก ดังนั้นถ้ารายรับจากเงินค่างวดไม่เป็นไปตามที่ได้ประมาณการไว้ โครงการอาจจะเกิดปัญหาเรื่องเงินค่าก่อสร้างขาดได้ ถ้ากรณีที่เจ้าของโครงการไม่สามารถเอาเงินทุนของตัวเองลงมาได้อีก และสถาบันการเงินเองก็ไม่อยากที่จะปล่อยกู้เพิ่ม เพราะจะทำให้เกิดความเสี่ยงสูงขึ้น ด้วยเหตุนี้สถาบันการเงินผู้ให้กู้จึงขาดความมั่นใจในการปล่อยสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการ

3. ผู้ประกอบการ จากที่กล่าวมาแล้วว่า ต้นทุนทั้งหมดของโครงการส่วนใหญ่จะมาจาก 3 แหล่ง คือ จากเจ้าของโครงการเอง จากรายรับเงินค่างวดจากผู้ซื้อ และกู้จากสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการ (เจ้าของโครงการ) เองก็จะมี ความมั่นใจในโครงการของตนเองอยู่ในระดับหนึ่งเท่านั้น เพราะไม่แน่ใจว่าโครงการที่จะทำออกมานั้น จะได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินหรือไม่ และจะประสบความสำเร็จในการขายมากน้อยแค่ไหน เงินค่างวดจากผู้ซื้อซึ่งเป็นแหล่งเงินแหล่งหนึ่งที่จะนำมาใช้ในการก่อสร้างจะเข้ามาตามเป้าหมายหรือไม่ ผู้จองซื้อจะมีพวักเก็งกำไรมากน้อยเท่าใด เพราะรายรับจากเงินค่างวดถ้าไม่เข้ามาตามเป้า ก็จะทำให้โครงการขาดเงินค่าก่อสร้าง และเกิดปัญหาได้

จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้นจะเห็นว่า ระบบการจัดสร้างและการขายที่อยู่อาศัย จะมีผู้ที่เกี่ยวข้องอยู่ 3 ฝ่าย และทั้ง 3 ฝ่าย ต่างก็มีปัญหาเรื่องความไม่มั่นใจด้วยกันทั้งสิ้น จากประเด็นปัญหานี้ ผู้วิจัยเห็นว่าถ้ามีการสร้างตัวกลางขึ้นมาดูแลเรื่องนี้ ก็จะสามารถช่วยแก้ปัญหาได้ ซึ่งลักษณะของตัวกลางในการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์นั้น ในต่างประเทศเขามีทำกันโดยใช้ระบบหรือองค์กรกลางที่เรียกว่า เอสโครว์ (ESCROW) ซึ่งอาจจะเป็นสถาบันการเงิน หน่วยงาน นายหน้า หรือบริษัทประกันภัย ซึ่งจะต้องได้รับการอนุญาตให้ประกอบการเกี่ยวกับเรื่องนี้ได้จากภาครัฐบาลโดยมีกฎหมายรองรับ



### จุดเด่นและจุดด้อยของระบบเอสโครว์ (ESCROW)

สำหรับประเทศไทยเรา ถ้าจะนำระบบเอสโครว์ (ESCROW) ของต่างประเทศมาใช้ทั้งหมด ก็อาจจะต้องรอกันอีกนาน เพราะระบบเอสโครว์ (ESCROW) มีจุดเด่น และจุดด้อยที่ไม่เหมาะกับระบบการจัดสร้าง และการขายที่อยู่อาศัยของประเทศไทย ดังนี้

#### จุดเด่น

เป็นตัวกลางที่เข้ามารักษาสภาพประโยชน์ให้แก่ผู้เกี่ยวข้องทั้ง 3 ฝ่าย คือ ผู้ซื้อ ผู้ขาย (ผู้ประกอบการ) และสถาบันการเงินผู้ปล่อยเงินกู้สนับสนุนโครงการ และเป็นตัวกลางที่ไม่ฝักใฝ่ฝ่ายใด

#### จุดด้อย

1. จะเป็นตัวกลางที่เก็บรักษาโฉนดที่ดิน และเงินค่างวดของผู้ซื้อไว้จนกว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งไม่เหมาะกับระบบการจัดสร้าง และการขายที่อยู่อาศัยในประเทศไทย เพราะ

1.1 ในเมืองไทยเงินค่างวดของผู้ซื้อเป็นแหล่งเงินทุนแหล่งหนึ่งที่ต้องนำมาใช้ในการก่อสร้างโครงการ ถ้าขาดแหล่งเงินทุนตัวนี้แล้ว จะส่งผลกระทบต่อ  
ประการ คือ

- ก. ผู้ประกอบการจะต้องลงทุนของตนเองมากขึ้นเพื่อทดแทนเงินตัวนี้ ซึ่งเป็นเรื่องที่ทำได้ยาก เพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะไม่มีเงินทุนมากพอที่จะทำเช่นนี้ได้
- ข. ผู้ประกอบการจะต้องกู้เงินจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นเพื่อทดแทนเงินตัวนี้ ซึ่งเป็นเรื่องที่ทำได้ยากเช่นกัน เพราะสถาบันการเงินจะไม่ปล่อยสินเชื่อเพื่อสนับสนุนโครงการขนาดนี้ หรือถ้าสถาบันการเงินยอมปล่อยสินเชื่อเพิ่มขึ้น ก็จะทำให้ผู้ประกอบการต้องรับภาระดอกเบี้ยเพิ่มมากขึ้น

1.2 สถาบันการเงินเมื่อปล่อยเงินกู้ย่อมต้องมีโฉนดที่ดินจกดำนองเป็นหลักประกัน

2. ระบบกฎหมายของประเทศไทยเป็นเรื่องที่ปรับปรุงแก้ไขกันยุ่งยาก ซึ่งถ้าจะให้มีความหมายรองรับตัวกลางนี้ คงจะต้องใช้เวลารอกันไปอีกนาน



### แนวทางการปรับระบบเอสโครว์ (ESCROW)

ผู้วิจัยเห็นว่าระบบเอสโครว์ (ESCROW) ที่จะนำมาใช้ในประเทศไทยนั้น ควรจะมีการปรับในเรื่องของเก็บรักษาโฉนดที่ดิน และเงินค้ำประกันของผู้ซื้อไว้จนกว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์ ดังนี้คือ

1. โฉนดที่ดินให้สถาบันการเงินผู้ให้กู้เป็นผู้เก็บรักษาโดยจดจำนองเป็นประกันหนี้ตามที่ปฏิบัติอยู่เช่นเดิม
2. เอสโครว์ (ESCROW) จะเป็นเพียงผู้รับ และเก็บเงินค้ำประกันของผู้ซื้อไว้เป็นการชั่วคราว เมื่อผู้ประกอบการเบิกงวดเงินค่าก่อสร้างจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะเบิกเป็นงวด ๆ ตามผลงานการก่อสร้าง ก็ให้เอสโครว์ (ESCROW) จ่ายเงินค้ำประกันที่เก็บมาให้แก่ผู้ประกอบการตามสัดส่วนเปอร์เซ็นต์ระหว่างเงินที่ก่อสร้างกับเงินค้ำประกัน (ตามยอดการจองซื้อ) โดยให้ผู้ประกอบการนำไปรับเงินกู้ตามงวดงานของสถาบันการเงินที่ตนขอไปแสดงต่อเอสโครว์ (ESCROW) เพื่อเบิกเงินอีกส่วนหนึ่งจากเอสโครว์ (ESCROW) เป็นงวด ๆ ไป

- จากการเก็บข้อมูลโดยแบบสอบถาม 3 กลุ่ม ได้แก่ 1. หัวหน้าครอบครัวหรือคู่สมรส  
2. เจ้าของกิจการ และ 3. สถาบันการเงิน นั้น ได้ผลสรุปดังนี้
- กลุ่มที่ 1 หัวหน้าครอบครัวหรือคู่สมรส

#### 4.1 ข้อมูลทั่วไปของครอบครัว

ตารางที่ 4.1 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	197	56.3
หญิง	153	43.7
รวม	350	100.0



ตารางที่ 4.2 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ (ปี)	จำนวน	ร้อยละ
25-30	46	13.2
31-40	149	42.7
41-50	117	33.5
50 ปีขึ้นไป	37	10.6
รวม	350	100.0

ตารางที่ 4.3 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	11	3.2
มัธยมศึกษา	59	16.9
ปริญญาตรี	223	63.9
สูงกว่าปริญญาตรี	56	16.0
รวม	349	100.0



ตารางที่ 4.4 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ธุรกิจส่วนตัว	70	20.0
บริษัทเอกชน	123	35.1
รับราชการ	65	18.6
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	58	16.6
อื่น ๆ	34	9.7
รวม	350	100.0

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.5 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้ของครอบครัวต่อเดือน

ระดับรายได้ (บาท)	จำนวน	ร้อยละ
10,000-20,000	89	25.7
20,000-30,000	96	27.7
30,001-50,000	89	24.3
มากกว่า 50,000	77	22.3
รวม	346	100.0

ตารางที่ 4.6 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพของครอบครัว

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	63	18.1
สมรสแล้ว	285	81.9
รวม	348	100.0



#### 4.2 ข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยและการผ่อนค่างาน

ตารางที่ 4.7 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของที่พักอาศัย ที่อาศัยอยู่ในปัจจุบัน

ประเภทที่พักอาศัย	จำนวน	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	185	53.0
บ้านแฝด	31	8.9
ทาวน์เฮ้าส์	124	35.5
อาคารพาณิชย์	9	2.6
คอนโดมิเนียม	0	0.0
อพาร์ทเมนท์	0	0.0
รวม	349	100.0



ตารางที่ 4.8 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความสัมพันธ์ของที่อยู่อาศัย

ความสัมพันธ์	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของบ้าน	228	66.1
คู่สมรส	72	20.9
อื่น ๆ	45	13.0
รวม	345	100.0

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย





ตารางที่ 4.9 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย

ปัจจัยในการตัดสินใจ	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
1. ราคา	277	79.1	2
2. ทำเลที่ตั้งโครงการ	274	78.3	3
3. การคมนาคมสะดวก	280	80.0	1
4. รูปแบบและคุณภาพ	226	64.6	4
5. ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ	130	37.1	7
6. ได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจากสถาบันการเงิน	114	32.6	8
7. สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ	222	63.4	5
8. เงื่อนไขสัญญา	138	39.4	6
9. อื่น ๆ	21	6.0	9



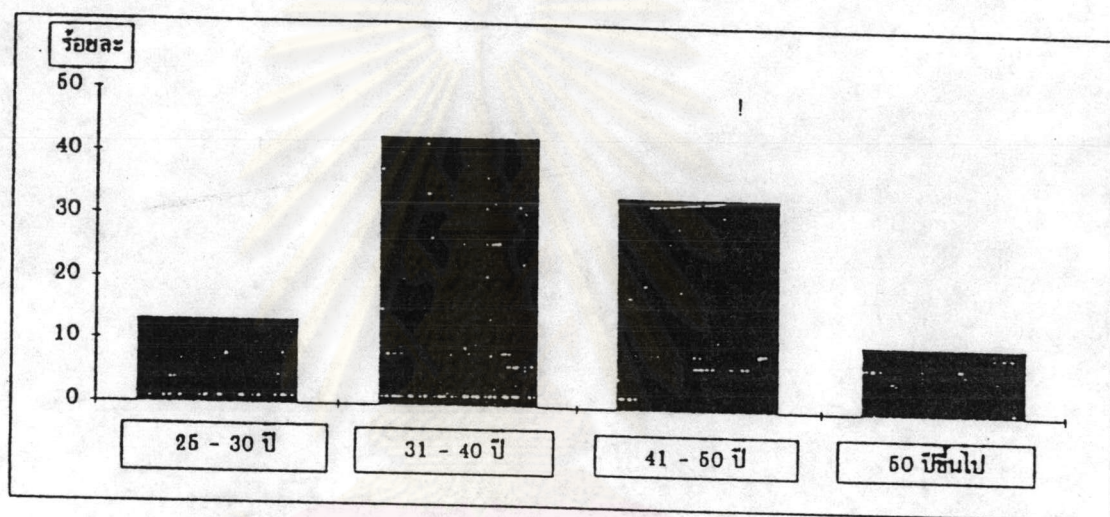
### ข้อมูลทั่วไปของครอบครัว

จากการศึกษาข้อมูลทั่วไปของครอบครัว ของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม กลุ่มที่ 1 หัวหน้าครอบครัวหรือคู่สมรส ได้ผลสรุปดังนี้

1. เพศ เพศชาย ร้อยละ 56.3 และเพศหญิงร้อยละ 43.7
2. อายุ จากการศึกษาพบว่า ช่วงอายุที่มากที่สุด คือร้อยละ 42.7 ได้แก่ 31-40 ปี รองลงไปได้แก่ ช่วงอายุ 41-50 ปี ร้อยละ 33.5 ช่วงอายุ 25-30 ปี ร้อยละ 13.2 และช่วงอายุ 50 ปี ขึ้นไปมีร้อยละ 10.6 ตามลำดับ .
3. ระดับการศึกษา ระดับการศึกษา มากที่สุดได้แก่ปริญญาตรี ร้อยละ 63.9 รองลงไปได้แก่ ระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 16.9 ระดับ สูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 16.0 และระดับประถมศึกษา ร้อยละ 3.2 ตามลำดับ
4. อาชีพ การศึกษาในส่วนของอาชีพ พบว่า การทำงานในบริษัทเอกชน มีมากที่สุด คือร้อยละ 35.1 รองลงไปได้แก่ ประกอบธุรกิจส่วนตัวร้อยละ 20.0 รับราชการ ร้อยละ 18.6 พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 16.6 และอื่น ๆ ร้อยละ 9.7
5. รายได้ของครอบครัวต่อเดือน จากการศึกษาพบว่า ช่วงระดับรายได้ มากที่สุด ได้แก่ 20,000 ถึง 30,000 บาท ร้อยละ 27.7 รองลงไป คือมากกว่า 10,000 บาท ถึง 20,000 บาทร้อยละ25.7 ระดับรายได้ 30,000-50,000 บาท ร้อยละ 24.3 และระดับรายได้ มากกว่า 50,000 บาท มีร้อยละ 22.3 ตามลำดับ
6. สถานภาพของครอบครัว จากการศึกษาพบว่า สมรสแล้ว ร้อยละ 81.9 และโสดร้อยละ 18.1 ตามลำดับ

ศูนย์วิทยุทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

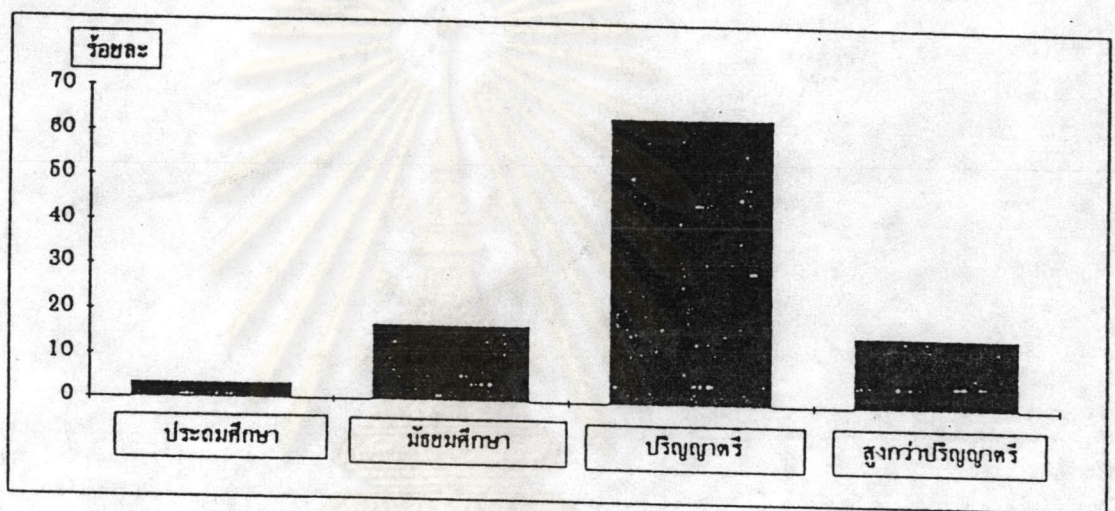




แผนภูมิที่ 2 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ซื้อจำแนกตามช่วงอายุ

ศูนย์วิทยพัชยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

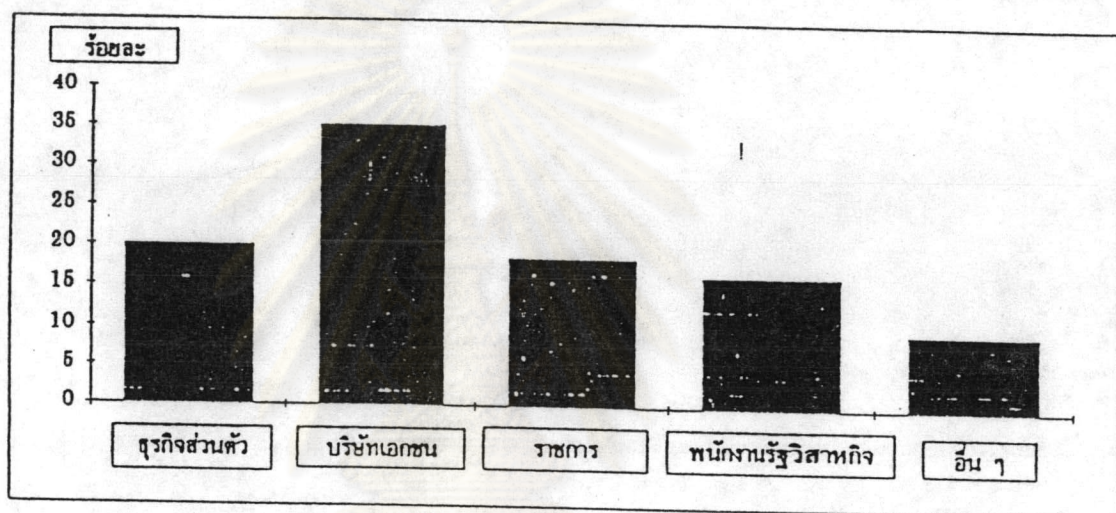




แผนภูมิที่ 3 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้วิจัยจำแนกตามการศึกษา

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

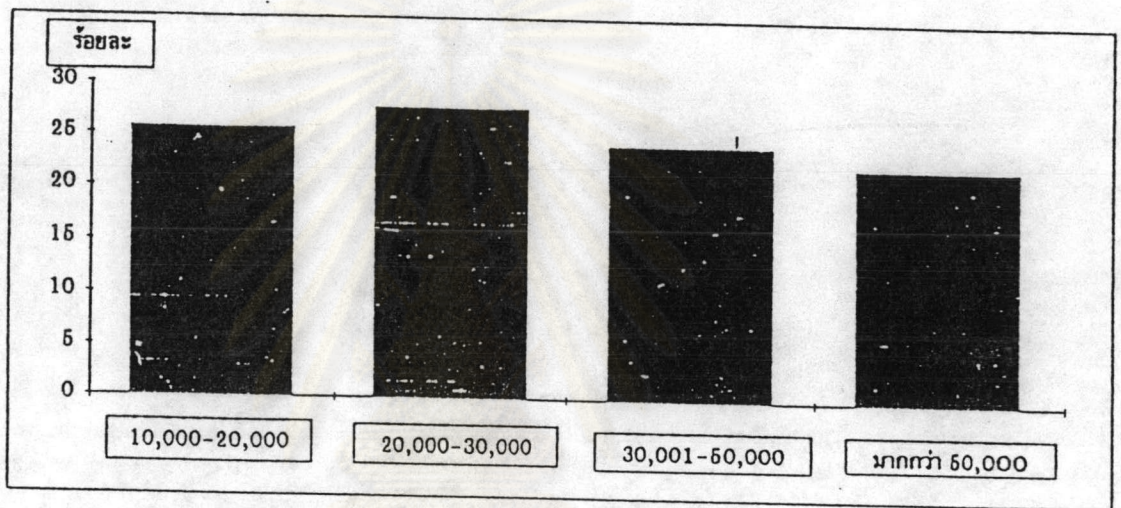




แผนภูมิที่ 4 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านอาชีพ

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

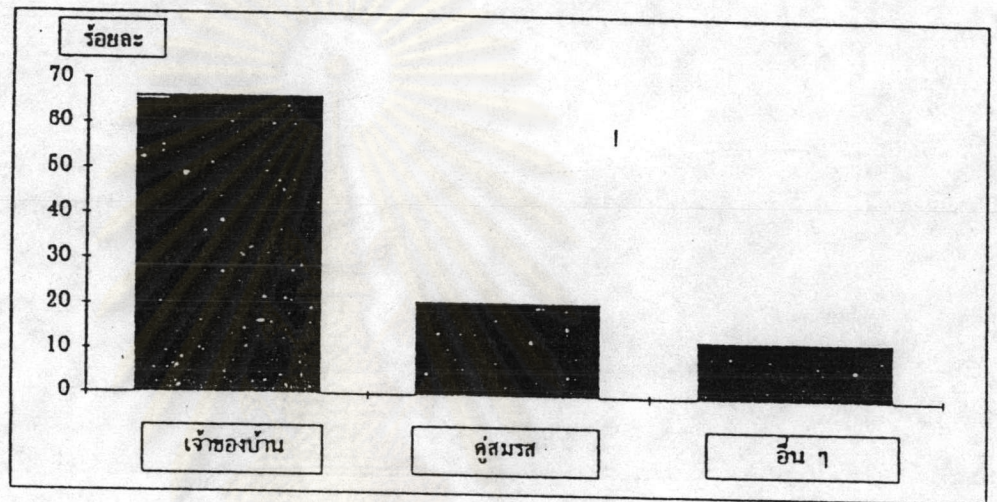




แผนภูมิที่ 5 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามกลุ่มผู้ซื้อจำแนกตามรายได้ของครอบครัว

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย





แผนภูมิที่ 6 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามกลุ่มผู้ซื้อจำแนกตามความสัมพันธ์ของที่อยู่อาศัย

ศูนย์วิทยพัชรากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



### การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยและการผ่อนค่าง

1. ประเภทที่พักอาศัยในปัจจุบัน จากการศึกษาพบว่า ประเภทที่พักอาศัยมากที่สุด ได้แก่ บ้านเดี่ยว มีร้อยละ 53.0 รองลงไป ได้แก่ ทาวน์เฮ้าส์มีร้อยละ 35.5 บ้านแฝด มีร้อยละ 8.9 และอาคารพาณิชย์มีร้อยละ 2.6 ตามลำดับ

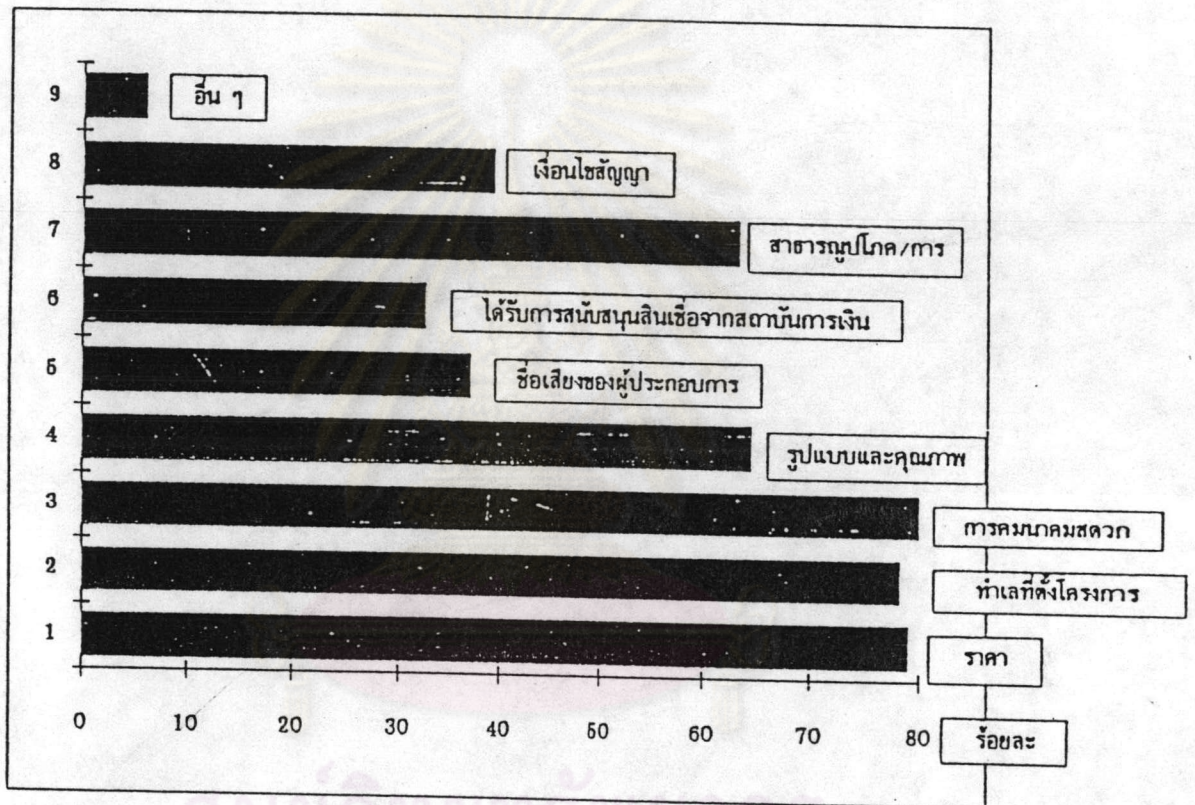
2. ความสัมพันธ์กับที่อยู่อาศัย จากการศึกษาพบว่า เป็นเจ้าของบ้านสูงสุดร้อยละ 66.1 รองลงไป ได้แก่ เป็นของกลุ่มสมรส ร้อยละ 20.9 และอื่น ๆ ร้อยละ 13.0

3. ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย จากการศึกษาพบว่าปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย เรียงลำดับ ตามความสำคัญได้ผลดังนี้

อันดับที่ 1	การคมนาคมสะดวก	คิดเป็นร้อยละ	80.0
อันดับที่ 2	ราคา	คิดเป็นร้อยละ	79.1
อันดับที่ 3	ทำเลที่ตั้งโครงการ	คิดเป็นร้อยละ	78.3
อันดับที่ 4	รูปแบบและคุณภาพ	คิดเป็นร้อยละ	64.6
อันดับที่ 5	สาธารณูปโภคและสาธารณูปการ	คิดเป็นร้อยละ	63.4
อันดับที่ 6	เงื่อนไขสัญญา	คิดเป็นร้อยละ	39.4
อันดับที่ 7	ชื่อเสียงผู้ประกอบการ	คิดเป็นร้อยละ	37.1
อันดับที่ 8	ได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจากสถาบันการเงิน	คิดเป็นร้อยละ	32.6
อันดับที่ 9	อื่น ๆ	คิดเป็นร้อยละ	6.0

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย





แผนภูมิที่ 7 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ซื้อจำแนกตามปัจจัยในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย.



**ตารางที่ 4.10** แสดงจำนวนร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงความมั่นใจว่าจะมีผลในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่ในการที่โครงการฯ ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแล้ว

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>มีผล เพราะ</b>		
1. เชื่อมั่นว่าโครงการดีจริง เพราะได้ผ่านการพิจารณาจากสถาบันการเงินแล้ว	171	58.1
2. ทำให้มั่นใจได้ว่าโครงการต้องสำเร็จแน่นอน มีโอกาสได้เข้าอยู่อาศัย ไม่ทำให้เกิดการสูญเสียเงินค่างวด	173	52.4
3. เชื่อมั่นว่าเมื่อผ่อนค่างวดครบแล้วจะสามารถกู้เงินระยะยาวจากสถาบันการเงินได้	118	35.8
<b>ไม่มีผล เพราะ</b>		
1. เชื่อมั่นใจตัวผู้ประกอบการ	24	7.3
2. เชื่อมั่นในผลงานที่ผ่านมา	33	10.0
3. อื่น ๆ	11	3.3

ความมั่นใจในผลการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเมื่อโครงการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแล้ว มีผลต่อการตัดสินใจหรือไม่ จากการศึกษาพบว่า มีผล เพราะเชื่อมั่นว่าโครงการดีจริงเพราะได้ผ่านการพิจารณาจากสถาบันการเงินแล้ว คิดเป็นร้อยละ 58.1 ซึ่งในปัจจุบันนี้ การพิจารณาให้สินเชื่อแก่โครงการของสถาบันการเงิน ได้มีการตรวจสอบ และการวิเคราะห์โครงการอย่างเป็นระบบ และมีความน่าเชื่อถือ จึงเป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจซื้อ รองลงไปได้แก่ ทำให้มั่นใจได้ว่าโครงการต้องสำเร็จแน่นอน ไม่ทำให้สูญเสียเงินค่างวด คิดเป็นร้อยละ 52.4 ตามลำดับ ดังรายละเอียดในตารางที่ 4.10



**ตารางที่ 4.11** แสดงจำนวนร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงความมั่นใจที่จะได้รับเงินค่าน้ำที่ชำระไปแล้ว คั้น กรณีที่โครงการเกิดล้มหรือมีปัญหาสร้างไม่เสร็จ ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญอันหนึ่งต่อการตัดสินใจซื้อ หรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ใช่</b> เพราะ		
1. ทำให้มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปแล้วไม่สูญหาย	170	52.6
2. เป็นหลักประกันในการจองซื้อ	126	39.0
3. ผู้ซื้อต้องการความมั่นคงและความแน่นอน	118	36.5
4. ทำให้ผู้ซื้อเกิดความเสียหาย	38	11.8
5. ทำให้กังวลในการตัดสินใจ	33	10.2
6. ลดและป้องกันความเสี่ยง	76	23.5
7. โอกาสได้รับเงินค่าน้ำคั้นมีมาก	27	8.4
<b>ไม่ใช่</b> เพราะ		
1. เชื่อมั่นใจในการตัดสินใจของตัวเอง	44	13.6
2. ปัจจุบันโครงการล้มเลิกหลังจากรับเงินค่าน้ำไปแล้วมีน้อย	26	8.0
3. ดูจากผลงานชื่อเสียงของเจ้าของโครงการและผู้บริหารโอกาสได้รับเงินค่าน้ำมีมาก	30	9.3

จากการศึกษาพบว่า เป็นปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ เพราะทำให้มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปแล้วไม่สูญหาย คิดเป็นร้อยละ 52.6 รองลงไปได้แก่ เป็นหลักประกันในการจองซื้อ คิดเป็นร้อยละ 39.0 และผู้ซื้อต้องการความมั่นคงและความแน่นอนคิดเป็นร้อยละ 36.5ตามลำดับซึ่งในประเด็นนี้มีโครงการจำนวนมากที่เปิดดำเนินการขาย-จองไปแล้ว แต่ไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ ทำให้ผู้ซื้อขาดความมั่นใจและควรจะต้องมีหลักประกันที่มั่นคงในการจองซื้อที่อยู่อาศัย ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.11



#### 4.3 ความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางในการมาดูแลเรื่องเงินผ่อนคาวน

ตารางที่ 4.12 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลาง เข้ามาดูแลเรื่องเงินผ่อนคาวน

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>สมควร</b> เพราะ		
1. เป็นตัวกลางที่ช่วยคุ้มครองความเสี่ยงให้	220	69.0
2. ทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจต่อโครงการเพิ่มมากขึ้น	158	49.5
3. มีความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ	148	46.4
4. ลดและป้องกันความเสี่ยง	116	36.4
5. สามารถได้รับเงินคาวนคืนแน่นอน	114	35.7
<b>ไม่สมควร</b> เพราะ		
1. เกรงว่าจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น	19	6.0
2. ไม่เห็นความจำเป็นเพราะโครงการส่วนใหญ่ดำเนินงานด้วยดี	19	6.0

จากการศึกษาพบว่า สมควรให้องค์กรกลางเข้ามาดูแลเรื่องเงินผ่อนคาวน เพราะเป็นตัวกลางที่ช่วยคุ้มครอง ความเสี่ยงให้ คิดเป็นร้อยละ 69.0 รองลงไป ผู้ซื้อที่มีความมั่นใจต่อโครงการมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 49.5 มีความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ คิดเป็นร้อยละ 46.4 ลดและป้องกันความเสี่ยงคิดเป็นร้อยละ 36.4 และสามารถได้รับเงินคาวนคืนแน่นอน คิดเป็นร้อยละ 35.7 จากความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามจะเห็นว่าในการมีองค์กรกลางเข้ามาดูแลเรื่องเงินผ่อนคาวนนั้น เป็นสิ่งที่ดี เพราะเป็นตัวกลางคุ้มครองความเสี่ยงให้ผู้ซื้อ รวมทั้งมีความมั่นใจในการซื้อ และสามารถได้รับเงินคาวนคืนแน่นอนหากโครงการไม่แล้วเสร็จตามสัญญา ซึ่งนับว่าเป็นผลดีแก่ผู้บริโภค ตามรายละเอียดในตารางที่



**ตารางที่ 4.13** แสดงจำนวนร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงองค์กรกลางจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>มีผล</b> เพราะ		
1. มีการป้องกันการเสี่ยงแล้ว	153	47.7
2. ทำให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ มากขึ้น	204	63.6
3. มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปจะได้คืน	107	33.3
4. สามารถนำเงินที่ได้รับคืนไปจองโครงการ อื่นต่อได้	66	20.6
5. เชื่อว่าองค์กรนี้จะช่วยดูแลมิให้เจ้าของ โครงการเอาเงินค่านี้นี้ไปใช้ในโครงการอื่น	114	35.5
6. ไม่เกิดการสูญเปล่า	99	30.8
7. ตัดสินใจง่ายขึ้น	65	20.2
<b>ไม่มีผล</b> เพราะ		
1. ไม่เชื่อถึงประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรนี้	15	4.7
2. เชื่อมั่นการตัดสินใจของตนเอง	23	7.2
3. ไม่เชื่อว่าองค์กรกลางจะเป็นผู้รักษาผล ประโยชน์ให้ผู้ซื้อ	13	4.0

จากการศึกษาถึงการที่จัดตั้งองค์กรกลางขึ้นแล้ว จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยหรือไม่ พบว่าทำให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 63.6 รองลงไปได้แก่ มีการป้องกันการเสี่ยงแล้ว คิดเป็นร้อยละ 47.7 และเชื่อมั่นว่าองค์กรนี้จะช่วยดูแลมิให้เจ้าของโครงการเอาเงินค่านี้นี้ไปใช้ในโครงการอื่น คิดเป็นร้อยละ 35.5 จากผลสรุปดังกล่าวเห็นได้ว่า การที่มีองค์กรกลางดูแลเงินผ่อนค่านี้นั้น ทำให้มีความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อเพิ่มขึ้น และมั่นใจว่า ทางองค์กรกลางจะช่วยดูแลไม่ให้เจ้าของโครงการเอาเงินค่านี้นี้ไปใช้ในทางอื่น ดังรายละเอียดตารางที่ 4.13



**ตารางที่ 4.14** แสดงจำนวนร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามถึงองค์กรกลางเข้ามาดูแล คุ้มครองเงิน  
มัดจำและเงินคาวน้โดยการชำระผ่านทางองค์กรกลางว่าจะมีปัญหาหรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>มีปัญหา</b> เพราะ		
1. เกรงว่าเงินคาวน้จะถึงมือเจ้าของโครงการ ช้าเกินไปจนเป็นเหตุให้เจ้าของโครงการ ถือเป็นข้ออ้างในการยกเลิกสัญญา ซื่อขาย	77	25.2
2. ไม่เชื่อมั่นในความสุจริตขององค์กร	63	20.6
<b>ไม่มีปัญหา</b> เพราะ		
1. ผู้ซื้อต้องชำระเงินคาวน้อยู่แล้ว	109	35.6
2. การชำระผ่านองค์กรกลางเท่ากับมีบุคคลที่ 3 เข้ามาร่วมรับรู้ด้วย	140	45.8

จากการศึกษาพบว่า ร้อยละ 45.8 คิดว่า ไม่มีปัญหา เพราะการชำระเงินคาวน้ผ่านองค์กรกลางเท่ากับมีบุคคลที่ 3 เข้ามาร่วมรับรู้ด้วย รองลงไปได้แก่ ผู้ซื้อต้องชำระเงินคาวน้อยู่แล้ว คิดเป็นร้อยละ 35.6 เพราะเดิมในการผ่อนคาวน้ ผู้ซื้อจะต้องจ่ายเงินค่าผ่อนคาวน้ให้กับทางโครงการอยู่แล้ว การที่มีองค์กรกลางเข้ามาดูแล เท่ากับว่ามีบุคคลที่ 3 ซึ่งเป็นสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ จึงเห็นว่าไม่น่ามีปัญหาในการจ่ายเงินคาวน้ผ่านองค์กรกลาง และผู้ซื้อก็ต้องชำระเงินคาวน้อยู่แล้ว และในความคิดที่อาจจะมีความเสี่ยง เพราะเกรงว่าเงินคาวน้จะไม่ถึงมือเจ้าของโครงการคิดเป็นร้อยละ 25.2 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.14



**ตารางที่ 4.15** แสดงจำนวนร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงการคิดค่าบริการขององค์กรกลางจากผู้ซื้อว่า สมควรหรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>สมควร</b> เพราะ		
1. องค์กรต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	67	21.6
2. ผู้ซื้อควรเสียค่าบริการเพื่อแลกกับความคุ้มครองที่ดี	80	25.8
<b>ไม่สมควร</b> เพราะ		
1. ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เจ้าของโครงการควรเป็นผู้รับภาระ	112	36.1
2. ควรจะเป็นหน้าที่ของภาครัฐที่จะเข้ามาดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายนี้	123	39.7

จากการศึกษาถึงเรื่องการคิดค่าบริการขององค์กรกลาง จากผู้ซื้อ พบว่าส่วนใหญ่ไม่สมควร เพราะควรจะเป็นหน้าที่ของภาครัฐที่จะเข้ามาดูแลค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ คิดเป็นร้อยละ 39.7 และไม่เห็นด้วย รองลงไป คือค่าใช้จ่ายส่วนนี้ เจ้าของโครงการควรจะเป็นผู้รับภาระคิดเป็นร้อยละ 36.1 และในส่วนที่ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่เห็นว่าสมควรเพราะผู้ซื้อควรเสียค่าบริการเพื่อแลกกับความคุ้มครองที่ดี คิดเป็นร้อยละ 25.8 จากประเด็นนี้จะเห็นได้ว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่จะเห็นว่า ควรให้ภาครัฐเข้ามาดูแลค่าใช้จ่ายส่วนนี้ หรือไม่ทางเจ้าของโครงการควรที่จะเข้ามาบริการ เพราะจะเป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อ และจะทำให้ต้นทุนการซื้อที่อยู่อาศัยสูงขึ้น แต่ผู้ที่เห็นด้วยก็คิดว่าเหมาะสม เพราะถือว่าเป็นการแลกกับความคุ้มครองที่ดี ซึ่งก็ตรงตามวัตถุประสงค์ ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.15



**ตารางที่ 4.16** แสดงจำนวนร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงการเก็บค่าธรรมเนียมอัตราร้อยละ 1 จากยอดเงินค่าน้ำที่ต้องชำระจากผู้ซื้อ ว่าเห็นด้วยหรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>เห็นด้วย เพราะ</b>		
1. คຸ້ມກັບການທີ່ຈະຕ້ອງเสี่ยงกับการ เสี่ยงเงินค่าน้ำทั้งก่อน	47	14.9
2. เป็นการจ่ายค่าทดแทนเพื่อป้องกัน กันความเสี่ยง	43	13.6
3. ค่าธรรมเนียมน้อยมากเพื่อ ความเสี่ยง	19	6.0
4. อัตราเหมาะสม	64	20.3
<b>ไม่เห็นด้วย เพราะ</b>		
1. เป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อ	130	41.1
2. ควรเก็บจากเจ้าของโครงการ	100	31.6
3. ควรเก็บในอัตราที่ต่ำกว่านี้	54	17.1
4. เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายและขั้นตอน โดยไม่จำเป็น	54	17.1

จากการศึกษาถึงการเก็บค่าธรรมเนียม อัตราร้อยละ 1 จากยอดเงินค่าน้ำจากผู้ซื้อ พบว่าไม่เห็นด้วย เพราะเป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อคิดเป็นร้อยละ 41.1 ควรเก็บค่าใช้จ่ายส่วนนี้กับเจ้าของโครงการ คิดเป็นร้อยละ 31.6 ควรเก็บในอัตราที่ต่ำกว่านี้ คิดเป็นอัตราร้อยละ 17.1 ส่วนผู้ที่เห็นด้วยว่าเป็นอัตราที่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 20.3 และคຸ້ມກັບການທີ່ຈະຕ້ອງเสี่ยงกับการเสียเงินค่าน้ำทั้งก่อนคิดเป็นร้อยละ 14.9 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.16 จากประเด็นนี้จะเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วย เพราะเป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อ ซึ่งจากเดิมการชำระให้กับทางโครงการ ไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียม 1% หรือไม่ก็ควรเก็บจากทางเจ้าของโครงการ หรือเก็บในอัตราที่ต่ำกว่า 1%



**ตารางที่ 4.17** แสดงร้อยละผู้ตอบแบบสอบถามถึงจะมีการเก็บค่าธรรมเนียมจากองค์กร ผู้ซื้อควรชำระค่าธรรมเนียมให้องค์กรเมื่อใด

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
1. ชำระทั้งจำนวนในวันเริ่มสัญญา	64	20.1
2. เฉลี่ยตามงวดของการผ่อนเงินค่างาน	118	37.1
3. ชำระตอนโอนบ้านจากโครงการ	113	35.5
4. อื่น ๆ	23	7.2

จากการศึกษาถึงการเก็บค่าธรรมเนียมให้องค์กรกลางเมื่อใด พบว่าเฉลี่ยตามงวดของการผ่อนเงินค่างานคิดเป็นร้อยละ 37.1 รองลงไป ได้แก่ ชำระตอนโอนบ้านจากโครงการ คิดเป็นร้อยละ 35.5 ชำระทั้งจำนวนในวันเริ่มสัญญา คิดเป็นร้อยละ 20.1 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.17 ซึ่งการเฉลี่ยตามงวดเงินผ่อนค่างานนั้น จะทำให้ยอดเงินที่ต้องชำระเพิ่มเติมไม่สูงจนเกินไป หรือการชำระตอนโอนบ้านจากโครงการนั้น ก็จะทำให้ผู้ซื้อถ่วงเงินในส่วนของค่าธรรมเนียมเตรียมไว้ให้เพียงพอ



**ตารางที่ 4.18** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นในการที่องค์กรจะจ่ายเงินค่าชำระ  
เงินผ่อนค่างวด แทนผู้ซื้อไปก่อน โดยที่องค์กรคิดดอกเบี้ย ในอัตราเงินกู้ของธนาคาร  
เป็นการยุติธรรมหรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ยุติธรรม เพราะ</b>		
1. องค์กรอาจจะหมุนเงินไม่ทัน	29	9.4
2. เพื่อป้องกันการชำระเงินล่าช้าของผู้ซื้อ	71	23.0
3. ผู้ซื้อบางรายอาจมีความจำเป็นจนไม่สามารถชำระเงินค่างวดนี้ได้ทัน แต่เมื่อผู้ซื้อแก้ปัญหาได้ ก็ต้องชำระเงินค่างวดต่อ ถือเป็นการสมควรที่จ่ายเงินค่างวดให้ก่อน แล้วคิดดอกเบี้ยกับผู้ซื้อ	133	43.0
4. เปรียบเสมือนการกู้เงินกับองค์กร	62	20.1
5. เป็นลักษณะของการจ่ายผลตอบแทนอยู่แล้ว	27	8.7
6. องค์กรได้สำรองจ่ายเงินไปก่อน ก็อาจจะได้รับดอกเบี้ยในการเสียโอกาสเป็นค่าตอบแทน	50	16.2
7. ถ้าเป็นไปได้จริง ผู้ซื้อก็จะไม่ถูกริบมัดจำเพราะเหตุผิดเงื่อนไข	49	15.9
8. ถึงแม้ชำระโดยตรงกับเจ้าของโครงการ ถ้ามีการชำระช้ากว่ากำหนด ก็คงต้องเสียดอกเบี้ยเหมือนกัน	42	13.6
9. เท่ากับเป็นการกู้เงิน ซึ่งโดยทั่วไปก็จะต้องเสียดอกเบี้ย และยังส่งผลดีต่อโครงการที่สามารถได้รับเงินตามกำหนดทุกราย ไม่ต้องเกิดปัญหาว่า ผู้ซื้อบางราย จ่ายเงินช้า ทำให้โครงการล่าช้าออกไปในขณะที่ผู้ซื้อที่ชำระตามกำหนดได้รับผลกระทบไปด้วย	89	28.8
<b>ไม่ยุติธรรม เพราะ</b>		
1. ในการผ่อนค่างวดกับเจ้าของโครงการ บางครั้งอาจผ่อนช้ากว่ากำหนดเล็กน้อย เจ้าของโครงการยังสามารถอนุมัติให้ได้	55	17.7
2. ควรคิดดอกเบี้ยในอัตราค่ำสุด	37	11.9
3. รัฐบาลควรที่จะเข้ามาช่วยรับภาระในส่วนนี้แทนผู้ซื้อ	27	8.7



จากการศึกษาถึงการที่องค์กรกลางจะจ่ายเงินค่าชำระเงินผ่อนดาวน์แทนผู้ซื้อไปก่อนโดยคิดดอกเบี้ยในอัตราเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ เพราะผู้ซื้อบางรายอาจไม่สามารถชำระเงินดาวน์ได้ทันเป็นการสมควรให้จ่ายเงินดาวน์ให้ก่อนแล้วคิดดอกเบี้ยคิดเป็นร้อยละ 43.0 รองลงไป เห็นว่าเท่ากับเป็นการกู้เงิน และเป็นผลดีต่อโครงการที่สามารถได้รับเงินตามกำหนดทุกราย คิดเป็นร้อยละ 28.8 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.18

**ตารางที่ 4.19** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงระยะเวลาการปิดหุ้่นในการจ่ายเงินดาวน์ให้แก่องค์กร

ระยะเวลา (วัน)	จำนวน	ร้อยละ
7	39	12.0
15	120	36.8
30	150	46.0
อื่น ๆ	17	5.2
รวม	326	100.0

จากการศึกษาถึงระยะเวลาการปิดหุ้่นในการจ่ายเงินดาวน์ให้แก่องค์กร พบว่าส่วนใหญ่ต้องการระยะเวลา 30 วัน คิดเป็นร้อยละ 46.0 รองลงไปได้แก่ ระยะเวลา 15 วัน คิดเป็นร้อยละ 36.8 ระยะเวลา 7 วัน คิดเป็นร้อยละ 12.0 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.19



**ตารางที่ 4.20** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงกรณีที่ผู้ซื้อขาดการส่งเงินค่างวดติดต่อกัน 3 งวด องค์กรจะถือว่าผิดสัญญาและบอกเลิกสัญญาและยึดเงินที่ผ่อนส่งไปแล้วทั้งหมด ว่าเหมาะสมหรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>เหมาะสม เพราะ</b>		
1. ผู้ที่ซื้อจริงไม่ควรค้างชำระเงินค่างวดติดต่อกันนานกว่า 3 เดือน	84	27.5
2. เป็นเงื่อนไขที่ป้องกันผู้ซื้อประเภทนักเก็งกำไร	51	16.7
3. องค์กรได้ทำหน้าที่ตัวกลางแล้วเป็นระยะเวลา 3 เดือน ที่รับภาระแทนผู้ซื้อ	45	14.8
<b>ไม่เหมาะสม เพราะ</b>		
1. การชำระเงินค่างวดนี้ให้กับเจ้าของโครงการส่วนใหญ่จะยึดหยุ่นได้มากกว่านี้	54	17.7
2. ผู้ซื้อบางรายอาจจะมีเหตุจำเป็นจริง ควรมีการตรวจสอบหรือเจรจากันก่อนเลิกสัญญา	128	42.0
3. ถือเป็นภาระเอาเปรียบผู้ซื้อ	31	10.2
4. ควรปล่อยให้ปัญหของเจ้าของโครงการกับผู้ซื้อ	35	11.5

จากการศึกษาถึงกรณีที่ผู้ซื้อขาดการส่งเงินค่างวด ติดต่อกัน 3 งวด องค์กรจะยกเลิกสัญญา และยึดเงินที่ผ่อนส่งไปแล้ว ทั้งหมด พบว่า เห็นว่าไม่เหมาะสม เพราะผู้ซื้อบางรายอาจมีเหตุจำเป็นจริง ควรมีการตรวจสอบหรือเจรจากันก่อนเลิกสัญญา คิดเป็นร้อยละ 42.0 และในส่วนที่เห็นว่า เหมาะสม เพราะผู้ที่ซื้อจริงไม่ควรค้างชำระเงินค่างวด ติดต่อกันนานกว่า 3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 27.5 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.20 ซึ่งจากสภาพความเป็นจริงนั้น ในการชำระเงินค่างวดผ่านทางโครงการนั้น จะสามารถยึดหยุ่นได้ และสามารถเจรจากับทางโครงการได้ และในการเลิกสัญญานั้น ก็ควรมีการเจรจากันก่อนที่จะทำการบอกเลิกสัญญา



**ตารางที่ 4.21** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงกรณีทางโครงการประสบปัญหาเรื่องเงิน หรือก่อสร้างไม่เสร็จจองค์การควรจะคืนเงินผ่อนคาวานี้ให้กับผู้ซื้อเมื่อใด

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
1. สถาบันการเงินผู้ให้กู้ส่งเรื่องฟ้องผู้กู้ไปยังศาล ศาลประทับรับคำฟ้อง	151	47.2
2. ดำเนินการทางศาล เริ่มจาก ศาลชั้นต้น ศาลอุทธรณ์ และศาลฎีกา ซึ่งคดีอาจจะสิ้นสุดในศาลใดศาลหนึ่ง	82	25.6
3. เจ้าพนักงานบังคับคดี กระทำการยึดทรัพย์และประกาศการขายทอดตลาดหลักทรัพย์นั้น	65	20.3
4. อื่น ๆ	22	6.9

จากการศึกษาถึงการที่ทางโครงการประสบปัญหาเรื่องเงินหรือก่อสร้างไม่เสร็จจองค์การควรจะคืนเงินผ่อนคาวานี้ให้กับผู้ซื้อเมื่อใดนั้น พบว่า เมื่อสถาบันการเงินยื่นเรื่องฟ้องผู้กู้ไปยังศาล ศาลประทับรับคำฟ้อง คิดเป็นร้อยละ 47.2 รองลงไปได้แก่ ดำเนินการทางศาลฯ คิดเป็นร้อยละ 25.6 และเจ้าพนักงานบังคับคดี กระทำการยึดทรัพย์ และประกาศขายทอดตลาดหลักทรัพย์ นั้น คิดเป็นร้อยละ 20.3



**ตารางที่ 4.22** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นว่าองค์กรนี้จะสามารถจัดตั้งและดำเนินการได้หรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ได้</b> เพราะ		
1. ช่วยรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อ	133	46.5
2. เชื่อว่ารัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุนเพราะเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค	151	52.8
3. เจ้าของโครงการจะขายได้ง่ายขึ้นเพราะผู้ซื้อมีความมั่นใจ	92	32.2
4. การมีองค์กรกลางมาช่วยดูแลย่อมดีกว่าในอดีตที่ผ่านมาซึ่งไม่มีใครดูแล	114	39.9
<b>ไม่ได้</b> เพราะ		
1. อาจจะไม่ได้รับการยอมรับเนื่องจากเป็นสิ่งใหม่	30	10.5
2. การจัดตั้งต้องอาศัยงบประมาณและควรมีกฎหมายรองรับ	51	17.8
3. เชื่อว่าการจัดตั้งคงต้องยุ่งยากซับซ้อน	30	10.5
4. เจ้าของโครงการอาจคัดค้าน	35	12.2
5. ผู้ซื้อเชื่อว่าอาจต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม	40	13.9
6. ขาดความเชื่อถือนในตัวองค์กรถ้ารัฐบาลไม่เข้ามาสนับสนุน	47	16.4

จากการศึกษาถึงความคิดเห็นว่าองค์กรนี้จะสามารถจัดตั้งและดำเนินการได้หรือไม่ ผู้ตอบแบบสอบถาม เห็นว่าได้ เพราะเชื่อว่ารัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุนเพราะเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค คิดเป็นร้อยละ 52.8 รองลงไปได้แก่ ช่วยรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อ คิดเป็นร้อยละ 46.5 และการมีองค์กรมาช่วยดูแลย่อมดีกว่าในอดีต คิดเป็นร้อยละ 39.9 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.22 จากประเด็นนี้จะเห็นว่า ผู้ซื้อคิดว่าองค์กรกลางจะดำเนินการได้ และรัฐบาลควรจะสนับสนุน เพราะเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค และเป็นการรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อ



**ตารางที่ 4.23** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากองค์กรกลาง

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับประโยชน์	256	83.7
ไม่ได้รับประโยชน์	38	12.4
รวม	306	100.0

จากการศึกษาจะพบว่า จะได้รับประโยชน์จากองค์กรกลางคิดเป็นร้อยละ 83.7 ซึ่งผู้ซื้อเห็นว่าองค์กรกลางมีความน่าเชื่อถือ และเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค ซึ่งภาครัฐ คงจะให้การสนับสนุนเกี่ยวกับเรื่องนี้

ศูนย์วิทยพัชกร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



**ตารางที่ 4.24** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นต่อองค์กรนี้จะช่วยพัฒนาธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์หรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ช่วย</b> เพราะ		
1. สร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อ ทำให้แนวโน้มการซื้อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น	162	52.9
2. เสริมความเป็นไปได้ของโครงการมากขึ้น	78	25.5
3. ช่วยให้เงินที่ได้รับมาไม่ไหลออกนอกระบบ	59	19.3
4. ทำให้คนกล้าตัดสินใจซื้อบ้านได้ง่ายขึ้น เพราะไม่มีความเสี่ยง	97	31.7
5. ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว เป็นตัวกลางประสานประโยชน์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย	113	36.9
<b>ไม่ช่วย</b> เพราะ		
1. เป็นเพียงการสร้างความมั่นใจในการซื้อให้กับผู้ซื้อเท่านั้น	35	11.4
2. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะแนวโน้มดีหรือไม่ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับองค์กรกลาง	32	10.5
3. องค์กรกลางนี้ จะเป็นตัวกลางประกันความเสี่ยงให้กับผู้ซื้อเท่านั้น แต่ไม่ได้ประกันคุณภาพ การเอาผิดเอาเปรียบจากผู้ประกอบการ	60	19.6

จากการศึกษาถึงความคิดเห็นว่า องค์กรนี้จะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ หรือไม่ พบว่า องค์กรกลางนี้ช่วยสร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อ ทำให้แนวโน้มการซื้อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 52.9 รองลงไปได้แก่ ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วเป็นตัวกลางประสานประโยชน์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย คิดเป็นร้อยละ 36.9 โดยสรุป คือ ส่วนใหญ่เห็นว่าเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อ ซึ่งจะช่วยให้แนวโน้มการซื้อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น และจะช่วยพัฒนาธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ต่อไป ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.23 และ 4.24 ตามลำดับ



กลุ่มที่ 2 เจ้าของโครงการ (DEVELOPERS)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตารางที่ 4.25 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	31	77.5
หญิง	9	22.5
รวม	40	100.0

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



**ตารางที่ 4.26** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ (ปี)	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30 ปี	4	10.0
31-40	27	67.5
41-50	8	20.5
50 ปีขึ้นไป	1	2.5
รวม	40	100.0

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



**ตารางที่ 4.27** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามตำแหน่งงาน

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการ	22	55.0
เจ้าหน้าที่ระดับบริหาร	14	35.0
เจ้าหน้าที่ทั่วไป	2	5.0
อื่น ๆ	2	5.0
รวม	40	100.0

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



**ตารางที่ 4.28** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวนตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน

ลำดับที่	รายการ	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
1.	บ้านเดี่ยว	32	80.0	1
2.	ทาวน์เฮ้าส์	10	25.0	5
3.	คอนโดมิเนียม	15	37.5	2
4.	อาคารพาณิชย์	14	35.0	3
5.	บ้านแฝด	13	32.5	4
6.	อื่น ๆ	2	5.0	6

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



**ตารางที่ 4.29** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามมูลค่าของโครงการที่กำลังเปิดดำเนินการ  
ดำเนินการในปัจจุบัน

มูลค่าโครงการ(ล้านบาท)	จำนวน	ร้อยละ
50-100	8	20.0
100-200	14	35.0
มากกว่า 200	18	45.0
รวม	40	100.0

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม กลุ่ม เจ้าของโครงการ (DEVELOPER) จากการศึกษา  
ข้อมูลทั่วไป ของกลุ่มเจ้าของโครงการ ได้ผลสรุปดังนี้

1. เพศ ผู้ตอบแบบสอบถาม เพศชาย คิดเป็นร้อยละ 77.5  
ผู้ตอบแบบสอบถาม เพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 22.5
2. ช่วงอายุ ช่วงอายุที่มีความถี่มากที่สุด ได้แก่ อายุ 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 67.5  
รองลงไป ได้แก่ อายุ 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.5 ต่ำกว่า 30 ปี คิดเป็น  
ร้อยละ 10.0 และ มากกว่า 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.5 ตามลำดับ
3. ตำแหน่งงาน จากการศึกษาพบว่า ตำแหน่งงานที่มีความถี่มากที่สุด ได้แก่ เจ้าของกิจการ  
คิดเป็นร้อยละ 55.0 รองลงไป ได้แก่ เจ้าหน้าที่ระดับบริหาร คิดเป็นร้อยละ  
35.0 เจ้าหน้าที่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 5.0 และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 5.0  
ตามลำดับ



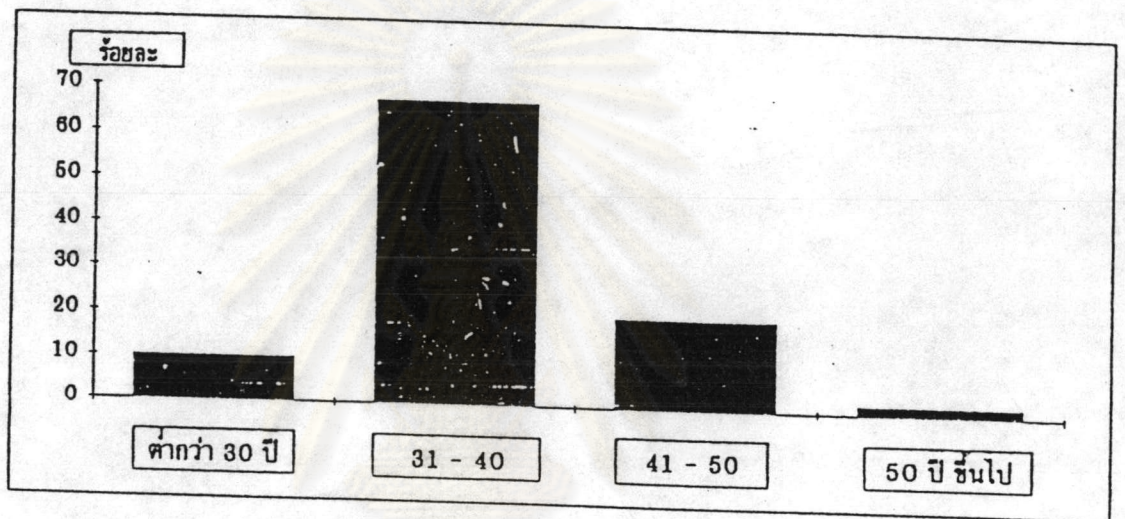
4. ประเภทที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน จากการศึกษาถึงประเภทที่อยู่อาศัยที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน โดยเรียงตามลำดับความสำคัญได้ผลสรุปดังนี้

อันดับที่ 1	ประเภทบ้านเดี่ยว	คิดเป็นร้อยละ	80.0
อันดับที่ 2	ประเภทคอนโดมิเนียม	คิดเป็นร้อยละ	37.5
อันดับที่ 3	ประเภทอาคารพาณิชย์	คิดเป็นร้อยละ	35.0
อันดับที่ 4	ประเภทบ้านแฝด	คิดเป็นร้อยละ	32.5
อันดับที่ 5	ประเภททาวน์เฮ้าส์	คิดเป็นร้อยละ	25.0
อันดับที่ 6	ประเภทอื่น ๆ	คิดเป็นร้อยละ	5.0

5. มูลค่าโครงการ จากการศึกษาถึงมูลค่าของโครงการที่กำลังเปิดดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน พบว่ามากที่สุด ได้แก่ มูลค่าโครงการมากกว่า 200 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 45.0 รองลงไปมูลค่าโครงการ 100-200 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 35.0 มูลค่าโครงการ 50-100 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.0

ศูนย์วิทยพัชกร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

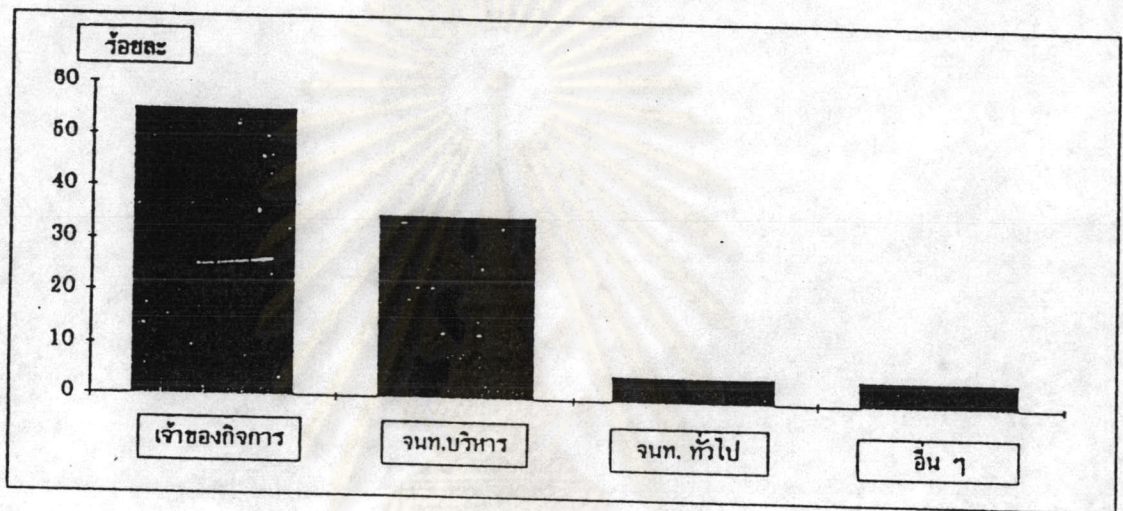




แผนภูมิที่ 8 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ประกอบการจำแนกตามอายุ

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

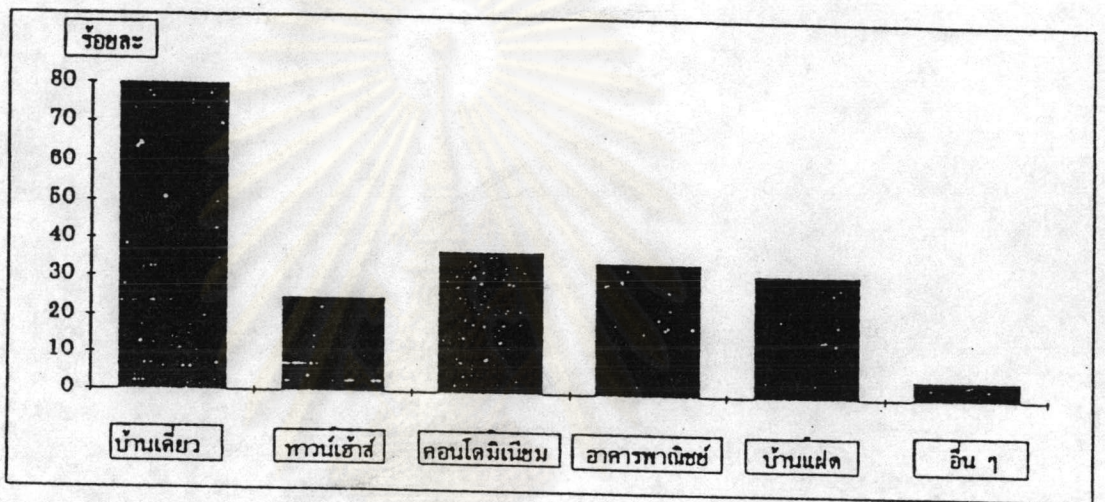




แผนภูมิที่ 9 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามกลุ่มผู้ประกอบการจำแนกตามตำแหน่งงาน

ศูนย์วิทยพัชรากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



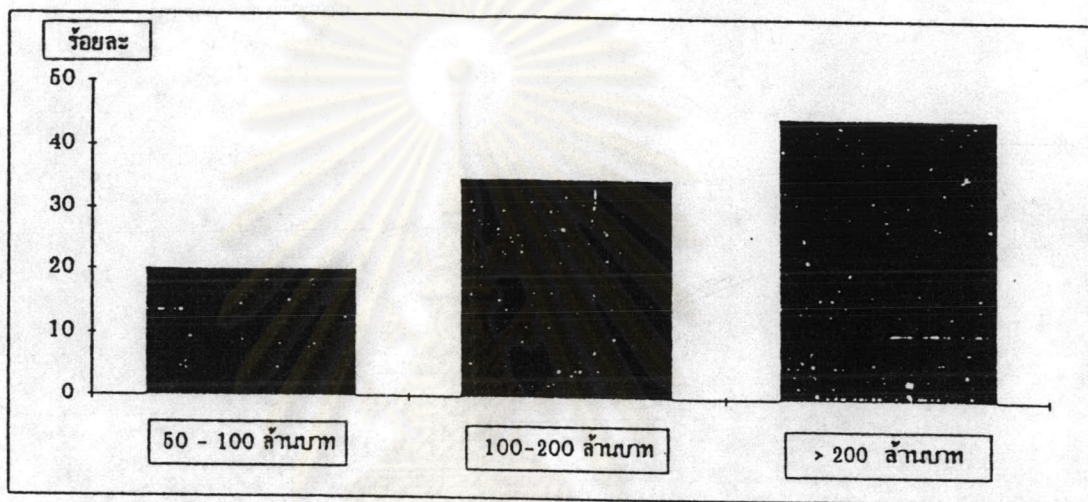


แผนภูมิที่ 10

ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้ประกอบการจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัยที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน.

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย





แผนภูมิที่ 11 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามกลุ่มผู้ประกอบการจำแนกตามมูลค่าของโครงการที่กำลังเปิดดำเนินการในปัจจุบัน

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## ส่วนที่ 2 ปัญหาในการดำเนินงานโครงการ

**ตารางที่ 4.30** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งเงินทุนในการดำเนินโครงการที่สำคัญ

ลำดับที่	รายการ	จำนวน	ร้อยละ	อันดับที่
1.	กู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น Loan, O/D	23	57.5	2
2.	เงินลงทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น	18	45.0	3
3.	เงินค่าน้ำที่เก็บจากลูกค้า	24	60.0	1
4.	เงินกู้จากนอกระบบการเงิน เช่น แลกเช็ค, ยืมจากบุคคลอื่น	9	22.5	4

จากการศึกษาพบว่าเงินทุนในการดำเนินโครงการโดยเรียงลำดับความสำคัญ พบว่าความสำคัญลำดับที่ 1 ได้แก่ เงินค่าน้ำที่เก็บจากลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 60.0 ลำดับที่ 2 ได้แก่ กู้ยืมจากสถาบันการเงินคิดเป็นร้อยละ 57.5 ลำดับที่ 3 ได้แก่เงินลงทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น คิดเป็นร้อยละ 45.0 และ ลำดับที่ 4 ได้แก่ เงินกู้จากนอกระบบการเงิน คิดเป็นร้อยละ 22.5 ซึ่งจากเงินทุนในการดำเนินโครงการดังกล่าว จะเห็นได้ว่า อันดับที่สำคัญที่สุด ก็คือ เงินค่าน้ำที่เก็บจากลูกค้า ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินโครงการ นอกเหนือจากเงินลงทุนของเจ้าของโครงการ (Equity) และการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน



**ตารางที่ 4.31** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวนตามอุปสรรคทางด้านการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนา	17	43.6
ขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น	7	17.9
เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ	13	33.3
เงินคาวนไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด	18	46.2
อื่น ๆ	6	15.4

จากการศึกษาถึงอุปสรรคทางด้านการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ พบว่า ความถี่ที่มากที่สุด ได้แก่ เงินคาวน ไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด คิดเป็นร้อยละ 46.2 รองลงไป ได้แก่ ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนา คิดเป็นร้อยละ 43.6 เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ คิดเป็นร้อยละ 33.3 ขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น คิดเป็นร้อยละ 17.9 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.31 จากปัญหาอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการจะเห็นได้ว่า อุปสรรคที่สำคัญที่สุด คือ เงินคาวนไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งเป็นปัญหาที่สำคัญ และจะแปรผันตามสถานะเศรษฐกิจ และความมั่นใจของผู้ซื้อ รวมทั้งกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการนั้น ๆ ตลอดจนการแข่งขันของโครงการต่าง ๆ ซึ่งมีผลทำให้ยอดขายและเงินคาวนไม่เข้ามาตามที่ได้วางแผนไว้ นอกจากนั้นแล้วอุปสรรคที่สำคัญรองลงไปก็คือ ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดิน และเงินทุนที่ได้รับจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ ซึ่งทางสถาบันการเงินก็ควรให้ความสำคัญและให้การสนับสนุนเงินทุนให้กับทางโครงการให้มากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน



**ตารางที่ 4.32** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวนตามอุปสรรคทางด้านการเงินในช่วงก่อสร้าง

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ขาดสภาพคล่อง (CASH FLOW ขาด) เนื่องจากเบิกเงินกู้ได้ช้า	10	26.3
ขาดสภาพคล่อง (CASH FLOW ขาด) เนื่องจากเงินคาวนไม่เข้าตามกำหนด	12	31.6
ขาดสภาพคล่อง (CASH FLOW ขาด) เนื่องจากงานก่อสร้างล่าช้า	11	28.9
ขาดสภาพคล่อง (CASH FLOW ขาด) เนื่องจากไม่สามารถไอนบ้านได้ตามกำหนด	18	45.0
อื่น ๆ	12	31.6

จากการศึกษาถึงอุปสรรคทางด้านการเงินของโครงการในช่วงการก่อสร้างพบว่าช่วงความถี่ที่มากที่สุด ได้แก่ ขาดสภาพคล่อง เนื่องจากไม่สามารถไอนบ้านได้ตามกำหนด คิดเป็นร้อยละ 45.0 รองลงไปได้แก่ ขาดสภาพคล่องเนื่องจากเงินคาวนไม่เข้าตามกำหนด คิดเป็นร้อยละ 31.6 ขาดสภาพคล่องเนื่องจากงานก่อสร้างล่าช้า คิดเป็นร้อยละ 28.9 และขาดสภาพคล่องเนื่องจากเบิกเงินกู้ได้ช้า คิดเป็นร้อยละ 26.3 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.32 จากปัญหาอุปสรรคทางการเงินของโครงการดังกล่าว จะเห็นได้ชัดเจนว่า การที่ไม่สามารถไอนบ้านได้ตามที่กำหนดเป็นปัญหาที่สำคัญ ซึ่งทางเจ้าของโครงการมักประสบปัญหานี้มาโดยตลอด โดยเฉพาะโครงการใดที่มีนักเก็งกำไรมาก ๆ แล้วไม่ยอมรับไอนบ้านจากทางโครงการ ทำให้ทางโครงการจะต้องแบกภาระดอกเบี้ย และสูญเสียรายได้ไปตามระยะเวลาของการไอนบ้านที่ล่าช้า นอกจากนั้นการที่เงินคาวนไม่เข้ามาตามที่กำหนดก็เป็นปัญหาที่สำคัญ เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจ และการแข่งขันทางการตลาดดังกล่าวข้างต้น ซึ่งทางเจ้าของโครงการต้องให้ความสำคัญ และถือว่าเป็นหัวใจในการดำเนินโครงการ



**ส่วนที่ 3** ความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลาง

**ตารางที่ 4.33** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวนตามความคิดเห็นในเรื่องที่โครงการส่วนใหญ่จะเปิดขายก่อน (Pre-sale) ที่จะได้รับอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ใช่</b> เพราะ		
1. ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจในการพิจารณาสินเชื่อยิ่งขึ้น	28	71.8
2. เป็นธรรมเนียมปฏิบัติโดยทั่วไปของธุรกิจนี้	15	38.5
3. ต้องการเงินทุนหมุนเวียน	24	61.5
4. อื่น ๆ	5	12.8
<b>ไม่ใช่</b> เพราะ		
1. ไม่มีความจำเป็น เนื่องจากสถาบันการเงินคู่ตัวโครงการ	2	5.0
2. บริษัทฯ ยังไม่มีความจำเป็นต้องใช้เงิน	0	0.0
3. อื่น ๆ	1	2.6

จากการศึกษาถึงความคิดเห็น ในเรื่องที่โครงการส่วนใหญ่จะเปิดขายก่อน (Pre-sale) ที่จะได้รับอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงินพบว่าความถี่ที่มากที่สุด ได้แก่ ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจในการพิจารณาสินเชื่อยิ่งขึ้น คิดเป็นร้อยละ 71.8 รองลงไปได้แก่ ต้องการเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 61.5 และเป็นธรรมเนียมปฏิบัติโดยทั่วไปของธุรกิจนี้ ร้อยละ 38.5 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.33 จากการที่ทางโครงการจะต้องเปิดขายก่อน (Pre-Sale) ก็เพราะว่าในบางโครงการ ทางสถาบันการเงินต้องการตรวจสอบยอดขาย (Pre-Sale) และสภาพทางการตลาดของทางโครงการที่มาขอกู้เงินว่ามียอดขายมากน้อยเพียงไร เพื่อนำไปประกอบการพิจารณาอนุมัติให้สินเชื่อแก่ทางโครงการต่อไป จึงทำให้ทางโครงการเปิดขาย (Pre-Sale) ไปก่อนตามเหตุผลข้างต้น รวมทั้งทางเจ้าของโครงการเองก็ต้องการเงินทุนจากการจอง และผ่อนค่างาน เข้ามาเป็นเงินทุนหมุนเวียน เพื่อไม่ให้ต้องมียอดคิในการลงทุนเอง และกู้จากทางสถาบันการเงินมากเกินไป ซึ่งถือเป็นธรรมเนียมปฏิบัติโดยทั่วไปของธุรกิจโครงการอสังหาริมทรัพย์นี้



**ตารางที่ 4.34** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นว่าในโครงการใดหากมีนักเก็งกำไรมาก จะเกิดผลเสียต่อโครงการ

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ใช่</b> เพราะ		
1. อาจทำให้เงินคาวนและเงินโอนไม่เข้ามาตามกำหนด	29	78.4
2. อาจทำให้บริษัทเสียโอกาสได้ลูกค้าที่ดีไป	25	67.6
3. ความเสี่ยงของโครงการเพิ่มมากขึ้น	22	55.0
4. อื่น ๆ	5	13.5
<b>ไม่ใช่</b> เพราะ		
1. การมีนักเก็งกำไรมากทำให้ยอดขายของโครงการดูลูกคักขึ้น	1	2.7
2. ทำให้ยอดขายของบริษัทดีขึ้น สามารถปรับราคาขายได้เพิ่มขึ้น เมื่อเปิดเฟสใหม่	1	2.7
3. ส่งผลดีต่อบริษัทในการขอความสนับสนุนจากสถาบันการเงิน ในกรณีที่สถาบันการเงินไม่สามารถตรวจสอบได้	0	0.0
4. อื่น ๆ	0	0.0

จากการศึกษาถึงความคิดเห็นว่าในโครงการใดหากมีนักเก็งกำไรมาก จะเกิดผลเสียต่อโครงการหรือไม่นั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นด้วย เพราะ อาจทำให้เงินคาวนและเงินโอนไม่เข้ามาตามกำหนด คิดเป็นร้อยละ 78.4 รองลงไปได้แก่ อาจทำให้บริษัทเสียโอกาสได้ลูกค้าที่ดีไป คิดเป็นร้อยละ 67.6 ความเสี่ยงของโครงการเพิ่มมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 55.0 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.34 จากปัญหานักเก็งกำไรนี้ ปัญหาที่พบมากที่สุดก็คือ การที่นักเก็งกำไรขาดส่งเงินคาวน และไม่ยอมรับโอนบ้านจากทางเจ้าของโครงการ เนื่องจากสภาวะทางเศรษฐกิจ และการเก็งกำไรที่ผิดพลาด ทำให้ทางโครงการต้องขาดสภาพคล่อง และรับภาระดอกเบี้ย ซึ่งมีผลกระทบทางการเงินของโครงการ นอกจากนั้นแล้ว ยังทำให้ทางโครงการสูญเสียโอกาสลูกค้าที่ดีไป เนื่องจากการที่นักเก็งกำไรเข้ามาจองซื้อที่อยู่อาศัยมากเกินไป ส่งผลให้ทางโครงการมีความเสี่ยงมากขึ้น ซึ่งทางโครงการจะต้องให้ความสำคัญในการขจัดนักเก็งกำไรให้มีน้อยที่สุด เพื่อจะได้ไม่เกิดผลเสียต่อโครงการ



**ตารางที่ 4.35** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นว่าโครงการที่ได้รับการสนับสนุนทางการเงิน จากสถาบันการเงินแล้วนั้น เป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ใช่</b> เพราะ		
1. ทำให้โครงการน่าเชื่อถือ ลูกค้าเกิดความมั่นใจ	29	85.3
2. ผู้รับเหมา และ SUPPLIER เชื่อถือโครงการมากขึ้น	18	52.9
3. ผู้ซื้อสามารถหาแหล่งเงินกู้รายย่อยได้ง่ายขึ้น	18	52.9
4. อื่น ๆ	6	15.0
<b>ไม่ใช่</b> เพราะ		
1. ลูกค้าดูโครงการเป็นหลัก	3	7.5
2. อยู่ที่ความสามารถของทีมงาน	2	5.9
3. อื่น ๆ	1	2.5

จากการศึกษาถึงความคิดเห็นว่าโครงการ ที่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแล้วนั้น เป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อ ซึ่งส่วนใหญ่เห็นด้วยเพราะทำให้โครงการน่าเชื่อถือ ลูกค้าเกิดความมั่นใจมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 85.3 รองลงไปได้แก่ ผู้รับเหมาและ SUPPLIER ให้ความเชื่อถือโครงการมากขึ้น และผู้ซื้อสามารถหาแหล่งเงินกู้รายย่อยได้ง่ายขึ้น คิดเป็นร้อยละ 52.9 ตามลำดับ ดังรายละเอียดในตารางที่ 4.35 จากการศึกษาที่ทางสถาบันการเงินเข้าไปสนับสนุนทางการเงินให้แก่โครงการแล้วนั้น จะทำให้โครงการนั้น ๆ มีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้นเพราะในปัจจุบันการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้แก่โครงการนั้น มีหลักการและเหตุผลที่ชัดเจน และมีระบบการตรวจสอบอย่างรอบคอบ จึงจะทำการอนุมัติสินเชื่อให้แก่โครงการได้ ซึ่งจากเหตุผลนี้เองทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจมากยิ่งขึ้น และทำให้โครงการน่าเชื่อถือ ซึ่งเป็นประโยชน์แก่ทางเจ้าของโครงการ ผู้ซื้อ รวมทั้งผู้รับเหมา และ SUPPLIER



**ตารางที่ 4.36** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับการที่มีองค์กรกลางเข้ามาทำหน้าที่เป็น  
ตัวกลาง ในการเข้ามารับเงินคาวน จากลูกค้า และพร้อมที่จะคืนเงินคาวน ให้แก่ผู้ซื้อ  
ในกรณีโครงการล้มหรือไม่สามารถเปิดทำการได้ว่าจะอยากให้มีองค์กรกลางนี้หรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>มี</b> เพราะ		
1. สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น	18	54.5
2. เงินคาวนของลูกค้าจะเข้ามาดีขึ้น	8	24.2
3. ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้น พิจารณาสับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น	14	42.4
4. อื่น ๆ	1	3.0
<b>ไม่มี</b> เพราะ		
1. ทำให้บริษัทต้องการวางแผนด้านการเงินระมัดระวังเพิ่มขึ้น	5	15.2
2. ถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว	9	27.3
3. บริษัทต้องใช้จ่ายเงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ	5	15.2

จากการศึกษาถึงการที่มีองค์กรกลางเข้ามาทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการเข้ามารับเงินคาวน จากลูกค้า ส่วนใหญ่เห็นด้วย เพราะสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น คิดเป็นร้อยละ 54.5 รองลงไป ได้แก่ ทำให้ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้น พิจารณาสับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น คิดเป็นร้อยละ 42.4 และทำให้เงินคาวนของลูกค้าจะเข้ามาดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 24.2 และในส่วนที่ไม่เห็นด้วยนั้นเห็นว่าเป็นการถูกควบคุม จากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว คิดเป็นร้อยละ 27.3 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.36 จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นจะเห็นได้ว่าการที่มีองค์กรกลางจะสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อเพิ่มขึ้น เนื่องจากระบบขององค์กรกลาง เป็นระบบที่มีความเป็นธรรม และมีความน่าเชื่อถือ ทำให้ความเสี่ยงของโครงการลดลง สถาบันการเงินมีความมั่นใจมากขึ้น และเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค ซึ่งนับว่าเป็นผลดีแก่ทุกฝ่าย



**ตารางที่ 4.37** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการที่องค์กรกลางเข้ามารับเงินค่านจากลูกค้า และพร้อมที่จะคืนเงินค่านนี้ให้แก่ผู้ซื้อ และคิดว่าองค์กรกลางจะมีส่วนช่วยให้สามารถขายได้เร็วขึ้นหรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>มีส่วน</b> เพราะ		
1. สร้างความเชื่อถือให้ลูกค้า ทำให้ลูกค้าไม่ต้องใช้เวลาในการตัดสินใจหรือ ศึกษาโครงการมากเหมือนอดีตที่ผ่านมา	16	44.4
2. ทำให้ต้นทุนในการส่งเสริมการขายลดลง สามารถลดราคาสินค้าได้มากขึ้นจึงใจให้ลูกค้าซื้อเร็วขึ้น	5	13.9
3. อื่น ๆ	1	2.8
<b>ไม่มีส่วน</b> เพราะ		
1. ลูกค้ามั่นใจหรือเชื่อถือในตัวบริษัท หรือโครงการมากกว่าองค์กรกลาง	15	41.7
2. ขึ้นกับแผนการตลาดและกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย	10	27.8
3. อื่น ๆ	6	16.7

จากการศึกษาถึงการที่องค์กรกลางเข้ามารับเงินค่านจากลูกค้าและพร้อมที่จะคืนเงินค่านนี้ให้แก่ผู้ซื้อ และคิดว่าองค์กรกลางจะมีส่วนช่วยให้สามารถขายได้เร็วขึ้นหรือไม่นั้น ผู้เห็นด้วย คิดเป็นร้อยละ 44.4 เพราะสร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า และในส่วนที่ไม่เห็นด้วย คิดเป็นร้อยละ 41.7 เพราะ ลูกค้ามั่นใจหรือเชื่อถือในตัวบริษัทหรือโครงการมากกว่าองค์กรกลาง และเห็นว่าการขายนั้นขึ้นอยู่กับแผนการตลาดและกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 27.8 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.37 จากประเด็นนี้จะเห็นได้ว่า การที่มืองค์กรกลางแล้วจะทำให้ยอดขายดีขึ้นหรือไม่ ซึ่งกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย และการตลาดก็มีส่วนสำคัญ รวมทั้งตัวบริษัท จะต้องมีความน่าเชื่อถือเช่นกัน จึงจะทำให้ยอดขายเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ แต่การที่มืองค์กรกลาง ก็จะทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจ และใช้เวลา น้อยลงในการตัดสินใจ เพราะเหตุว่าองค์กรกลางได้มีส่วนช่วยทำหน้าที่แทนผู้ซื้ออยู่แล้ว



**ตารางที่ 4.38** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการเก็บค่าธรรมเนียมในการใช้บริการ ใน อัตราร้อยละ 1 ของยอดเงินค่าน

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>เห็นด้วย</b> เพราะ		
1. องค์กรกลางย่อมต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	15	44.1
2. องค์กรกลางจะได้เงินนี้ไปสำรองจ่ายให้กับโครงการที่มีปัญหา	6	17.6
3. จะเป็นแหล่งเงินทุนให้กับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว	4	11.8
4. เป็นกองทุนสำหรับคุ้มครองผู้บริโภคในด้านต่าง ๆ เช่น ช่วยตรวจสอบ โครงการก่อนการขาย เป็นต้น	10	29.4
5. อื่น ๆ	1	2.9
<b>ไม่เห็นด้วย</b> เพราะ		
1. ทำให้กำไรของบริษัทลดลง เนื่องจากต้นทุนเพิ่มขึ้น	7	20.6
2. เป็นการผลัดภาระให้กับผู้บริโภค ในกรณีที่โครงการผลัดภาระนี้ให้กับผู้ซื้อ	14	41.2
3. อื่น ๆ	6	15.0

จากการศึกษาถึงการเก็บค่าธรรมเนียมในการใช้บริการอัตราร้อยละ 1 ของยอดเงินค่าน นั้น ส่วนใหญ่เห็นด้วยเพราะ องค์กรกลางย่อมมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน คิดเป็นร้อยละ 44.1 และในส่วนที่ไม่เห็นด้วย เพราะเป็นการผลัดภาระให้กับผู้บริโภคในกรณีที่ทางเจ้าของโครงการผลัดภาระให้กับผู้ซื้อคิดเป็นร้อยละ 41.2 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.38 จากประเด็นนี้จะเห็นได้ชัดเจนว่า ส่วนใหญ่เห็นด้วย เพราะจะต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เนื่องจากองค์กรกลางก็เป็นสถาบันหนึ่ง ซึ่งจะต้องไ้ซึ่งงบประมาณในการบริหารงาน รวมทั้งการใช้จ่ายในการจัดตั้งเป็นกองทุนคุ้มครองผู้บริโภค และมีข้อน่าสังเกตว่า มีส่วนหนึ่งเห็นว่าเป็นการผลัดภาระให้กับผู้บริโภคในกรณีที่โครงการผลัดภาระนี้ให้กับผู้ซื้อ ซึ่งทางภาครัฐควรจะต้องเข้ามาดูแลในเรื่องนี้ต่อไป



**ตารางที่ 4.39** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการที่องค์กรกลางให้สถาบันการเงินต่าง ๆ เป็นผู้ถือหุ้น และร่วมจัดตั้งองค์กรกลางขึ้นมา จะเป็นการสร้างความเชื่อถือให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย หรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>เชื่อถือ</b> เพราะ		
1. ทำให้องค์กรนี้มีความมั่นคง ไม่ล้มละลาย	25	67.6
2. เงินที่จ่ายไป ไม่สูญหายไปไหน	15	40.5
3. อื่น ๆ	2	5.4
<b>ไม่เชื่อถือ</b> เพราะ		
1. สถาบันการเงินเหล่านี้ มุ่งหากำไรและผลประโยชน์	9	24.3
2. ถ้าไม่มีผู้รับผิดชอบหลัก อาจทำให้การบริหารของสถาบันนี้ ไม่สำเร็จ	7	18.9
3. อื่น ๆ	0	0.0

จากการศึกษาถึงการที่องค์กรกลางให้สถาบันการเงิน เป็นผู้ถือหุ้นและร่วมจัดตั้งองค์กรกลางขึ้นมา จะเป็นการสร้างความเชื่อถือให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขายหรือไม่นั้น ส่วนใหญ่เห็นว่าน่าเชื่อถือ เพราะทำให้องค์กรนี้มีความมั่นคงไม่ล้มละลาย คิดเป็นร้อยละ 67.6 รองลงไป เห็นว่าเงินที่จ่ายไปไม่สูญหายไปไหน คิดเป็นร้อยละ 40.5 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.39 จากการที่สถาบันการเงินเข้าไปถือหุ้นในการจัดตั้งองค์กรกลางนั้น ก็จะเป็นการดี ทำให้องค์กรกลางมีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น และมีเงินกองทุนมากพอที่จะดำเนินกิจการ และขยายสาขาเพื่อให้ความคุ้มครองผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง



**ตารางที่ 4.40** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการที่ผู้ซื้อต้องส่งเงินค้ำประกัน เป็นงวด ๆ ให้องค์กรกลางและหากผู้ซื้อขาดการส่งเงินค้ำประกัน ติดต่อกัน 3 งวด ผู้ซื้อจะถูกยกเลิกสัญญา และถูกยึดเงินมัดจำหรือเงินค้ำประกันที่ส่งมา ว่าเงินส่วนนี้ควรจะเป็นของใคร

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
องค์กรกลางเก็บไว้เอง	3	7.9
องค์กรกลางมอบเงินจำนวนนี้ให้แก่เจ้าของโครงการ	30	78.9
อื่น ๆ	5	13.2

จากการศึกษาถึงการที่ผู้ซื้อต้องส่งค้ำประกัน เป็นงวด ๆ ให้องค์กรกลางและหากผู้ซื้อขาดการส่งค้ำประกันติดต่อกัน 3 งวด และผู้ซื้อถูกยกเลิกสัญญาและถูกยึดเงินมัดจำหรือเงินค้ำประกัน และเงินส่วนนี้ควรจะเป็นของใครนั้น ส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 78.9 เห็นว่า องค์กรกลางควรมอบเงินจำนวนนี้ให้แก่เจ้าของโครงการ จากประเด็นนี้ การที่ทางเจ้าของโครงการเห็นว่า เงินในส่วนนี้ควรยกให้กับทางเจ้าของโครงการ ซึ่งเห็นว่าเหมาะสม เพราะเมื่อทางผู้ซื้อจองซื้อและผ่อนค้ำประกันกับทางโครงการ ทางโครงการก็จะเริ่มดำเนินการก่อสร้างบ้านที่ลูกค้าได้ทำการจองซื้อ ซึ่งต้องมีการลงทุนในการก่อสร้าง เมื่อลูกค้าขาดการส่งเงินค้ำประกัน ก็ควรที่จะมอบเงินที่ผ่อนส่งมาให้กับทางเจ้าของโครงการ เพื่อเป็นการชดเชยในค่าก่อสร้างที่ทางโครงการได้ลงทุนไปแล้ว



**ตารางที่ 4.41** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงลักษณะการจัดตั้งองค์กรกลาง จะมีผลต่อการจัดนักค้าแก๊งกำไรหรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>มี</b> เพราะ		
1. ผู้ซื้อต้องจ่ายเงินค่างานตามกำหนด	8	21.6
2. องค์กรกลางสามารถตรวจสอบได้ ทำให้เปลี่ยนมือได้ยาก ขึ้น	5	12.5
3. อื่น ๆ	4	10.8
<b>ไม่มี</b> เพราะ		
1. นักแก๊งกำไรบางราย สามารถรอนจนโครงการแล้วเสร็จ	20	54.1
2. อื่น ๆ	8	21.6

จากการศึกษาถึงความคิดว่าการจัดตั้งองค์กรกลาง จะมีผลต่อการจัดนักค้าแก๊งกำไร หรือ ไม่นั้นส่วนใหญ่เห็นว่าไม่มีเพราะนักแก๊งกำไรบางราย สามารถรอนจนโครงการแล้วเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 54.1 และในส่วนที่เห็นว่ามี เพราะผู้ซื้อต้องจ่ายเงินค่างานตามกำหนด คิดเป็นร้อยละ 21.6 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.41

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



**ตารางที่ 4.42** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการที่มีองค์กรกลาง เกิดขึ้นจะได้รับประโยชน์จากหน่วยงานนี้หรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ได้</b> เพราะ		
1. ทุกฝ่ายได้ผลประโยชน์และได้รับการคุ้มครอง	18	62.1
2. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะพัฒนาขึ้น และขยายตัวเพิ่มขึ้น	16	55.2
3. อื่น ๆ	0	0.0
<b>ไม่ได้</b> เพราะ		
1. ผู้ประกอบการเสียผลประโยชน์	4	13.8
2. การขยายธุรกิจทำได้ยากขึ้น เนื่องจากเงินคาวน์ถูกดูแลโดยองค์กรกลางทำให้ไม่สามารถนำเงินนี้ไปซื้อที่ดินเพิ่มเติมได้	6	20.7
3. บริหารงานยาก เนื่องจากจะถูกควบคุมมากขึ้น	5	17.2

จากการศึกษาถึงการที่มีองค์กรกลาง เกิดขึ้นแล้วจะได้รับประโยชน์จากหน่วยงานนี้หรือไม่ นั้น ส่วนใหญ่เห็นว่าได้รับประโยชน์เพราะทุก ๆ ฝ่ายได้รับผลประโยชน์และได้รับความคุ้มครอง คิดเป็นร้อยละ 62.1 รองลงไปได้แก่ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จะพัฒนาขึ้นและขยายตัวเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 55.2 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.42 สรุปได้ว่า เป็นประโยชน์ในการที่มีองค์กรกลาง เพราะทุกฝ่ายได้ผลประโยชน์ และได้รับการคุ้มครองที่ดีจากองค์กรกลาง และจะช่วยทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์พัฒนาไปในทิศทางที่ดีขึ้นต่อไปในอนาคต



**ตารางที่ 4.43** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลาง

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ได้</b> เพราะ		
1. ในต่างประเทศเขาทำกันอยู่แล้ว	6	22.2
2. เกิดความเป็นธรรมชาติต่อทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง	13	48.1
3. อื่น ๆ	3	11.1
<b>ไม่ได้</b> เพราะ		
1. อาจติดขัดในแง่กฎหมายและกฎระเบียบต่าง ๆ	4	14.8
2. ผู้ประกอบการไม่ยอมรับ	7	25.9
3. อื่น ๆ	2	7.4

จากการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลาง พบว่าส่วนใหญ่เห็นว่าเป็นไปได้ เพราะเกิดความเป็นธรรมชาติต่อทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องคิดเป็นร้อยละ 48.1 รองลงไปได้แก่ ในต่างประเทศเขาทำกันอยู่แล้ว คิดเป็นร้อยละ 22.2 และในสิ่งที่เห็นว่าจัดตั้งไม่ได้ เพราะผู้ประกอบการไม่ยอมรับ คิดเป็นร้อยละ 25.9 และอาจติดขัดในแง่กฎหมายและกฎระเบียบต่าง ๆ คิดเป็นร้อยละ 14.8 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.43 ซึ่งจากประเด็นนี้สรุปได้ว่า การจัดตั้งองค์กรกลางเป็นธรรมชาติแก่ทุก ๆ ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง และในต่างประเทศก็มีการดำเนินการจัดตั้งองค์กรกลางอยู่แล้ว จึงเห็นว่าความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลาง น่าจะเป็นไปได้



**ตารางที่ 4.44** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความคิดเห็นว่า องค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ช่วย</b> เพราะ		
1. จะมีองค์กรที่มีหน้าที่รับผิดชอบโดยตรง และมีงบประมาณเป็นของตัวเอง	13	39.4
2. การขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะเป็นไปตาม DEMAND ที่เป็นจริง	15	45.5
3. ทำให้ผู้ประกอบการเป็นมืออาชีพมากขึ้น	12	36.4
4. อื่น ๆ	4	12.1
<b>ไม่ช่วย</b> เพราะ		
1. ผู้ประกอบจะลดน้อยลงเนื่องจากต้องใช้ทุนตัวเองมากขึ้น	4	12.1
2. ผู้ประกอบการลดน้อยลงเนื่องจากต้องมีการศึกษาด้านตลาดอย่างจริงจังก่อนลงมือทำโครงการ	2	6.1
3. จะมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาได้ยากขึ้น	4	12.1
4. อื่น ๆ	1	3.0

จากการศึกษาถึงความคิดเห็นถึงการจัดตั้งองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่นั้น ส่วนใหญ่เห็นว่าช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพราะการขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะเป็นไปตาม DEMAND ที่แท้จริง คิดเป็นร้อยละ 45.5 รองลงไปได้แก่ จะมีองค์กร ที่มีหน้าที่รับผิดชอบโดยตรง และมีงบประมาณเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 39.4 และทำให้ผู้ประกอบการเป็นมืออาชีพมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 36.4 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.44 จะเห็นได้ว่าการที่มีองค์กรกลางนั้นก็เป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะเป็นส่วนช่วยให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวและเป็นไปตาม Demand ที่แท้จริง มีการคุ้มครองผู้บริโภค มีการตรวจสอบยอดขายจากทางโครงการได้ถูกต้อง และมีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น



กลุ่มที่ 3 สถาบันการเงิน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตารางที่ 4.45 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	21	77.8
หญิง	6	22.2
รวม	27	100.0

ตารางที่ 4.46 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ (ปี)	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30	3	11.1
31-40	15	55.6
41-50	8	29.6
มากกว่า 50	1	3.7
รวม	27	100.0



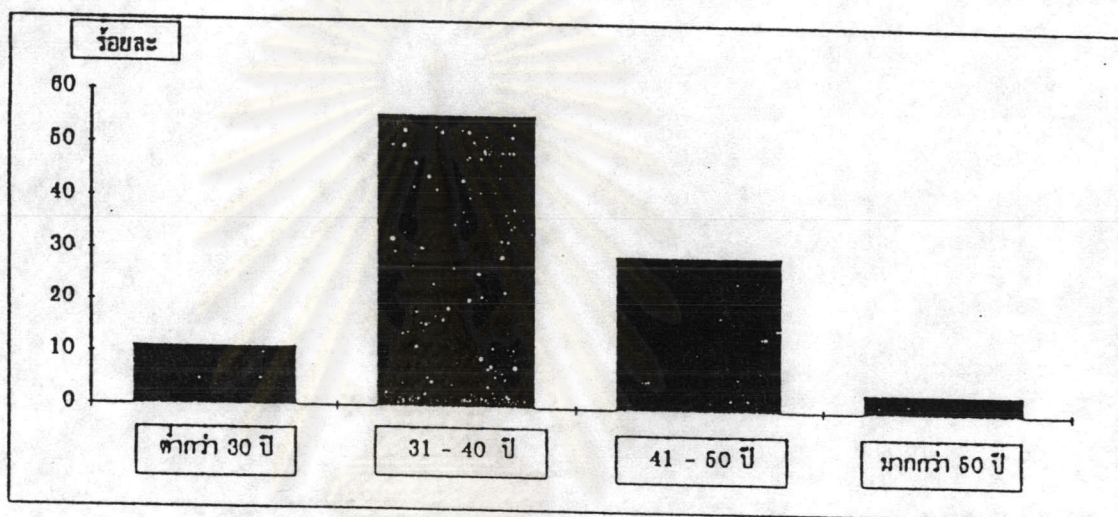
**ตารางที่ 4.47** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามตำแหน่งงาน

ตำแหน่งงาน	จำนวน	ร้อยละ
สูงกว่าระดับผู้จัดการฝ่ายฯ	2	7.7
ระดับผู้จัดการฝ่ายฯ	0	0.0
ระดับรอง/ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายฯ	5	19.2
ระดับหัวหน้าส่วน/ผู้จัดการสาขา	19	73.1
รวม	26	100.0

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม กลุ่มสถาบันการเงิน จากการศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม กลุ่มสถาบันการเงินได้ผลสรุปดังนี้

1. เพศ ผู้ตอบแบบสอบถาม เพศชาย คิดเป็นร้อยละ 77.8  
ผู้ตอบแบบสอบถาม เพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 22.2
2. อายุ ช่วงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่มีความถี่มากที่สุด ได้แก่ ช่วงอายุ 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 55.6 รองลงไปได้แก่ ช่วงอายุ 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 29.6 อายุต่ำกว่า 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 11.1 และอายุมากกว่า 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 3.7 ตามลำดับ
3. ตำแหน่งงาน ตำแหน่งงานที่มีความถี่มากที่สุด ได้แก่ ระดับหัวหน้าส่วนและผู้จัดการสาขา คิดเป็นร้อยละ 73.1 รองลงไปได้แก่ ตำแหน่งรองและผู้ช่วยผู้จัดการฝ่าย คิดเป็นร้อยละ 19.2 และตำแหน่งสูงกว่าระดับผู้จัดการฝ่าย คิดเป็นร้อยละ 7.7 ตามลำดับ

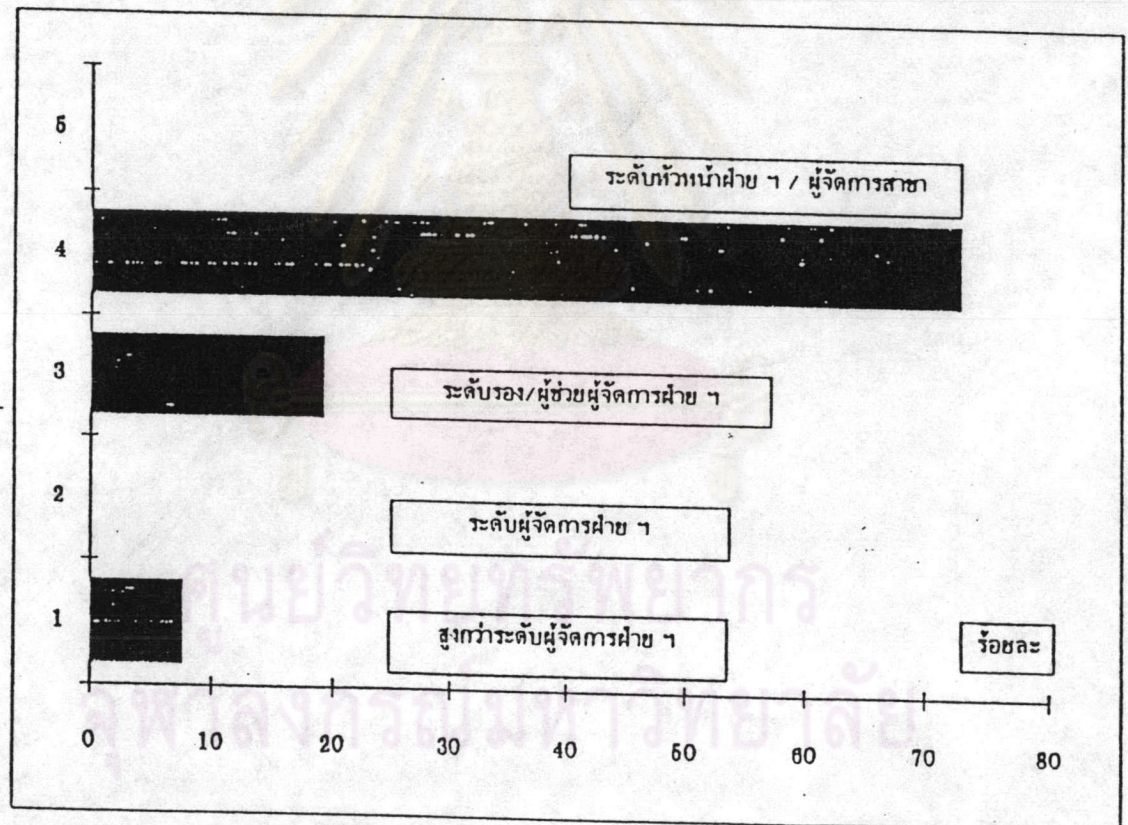




แผนภูมิที่ 12 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มสถาบันการเงินจำแนกตามช่วงอายุ.

ศูนย์วิทยพัชการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย





แผนภูมิที่ 13 ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามตำแหน่งงาน



## ส่วนที่ 2 ข้อมูลการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจโครงการที่อยู่อาศัย

**ตารางที่ 4.48** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงแหล่งที่มาของเงินในการดำเนินโครงการที่อยู่อาศัย

แหล่งที่มาของเงิน	จำนวน	ร้อยละ
เงินทุนของเจ้าของโครงการ	21	77.8
กู้ยืมจากสถาบันการเงิน	23	85.2
รายรับจากเงินค่าน้ำและเงินโอนของโครงการ	22	81.5
อื่น ๆ	3	11.1

จากการศึกษาถึงแหล่งที่มาของเงินในการดำเนินโครงการที่อยู่อาศัยพบว่า ร้อยละ 85.2 เป็นการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน รองลงไปได้แก่ รายรับจากเงินค่าน้ำและเงินโอนของโครงการ คิดเป็นร้อยละ 81.5 และเงินทุนจากเจ้าของโครงการคิดเป็นร้อยละ 77.8 ตามลำดับ ซึ่งจากแหล่งเงินในการดำเนินโครงการที่อยู่อาศัยนั้น การกู้ยืมจากทางสถาบันการเงินก็เป็นปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุด เพื่อนำไปใช้ในโครงการตลอดจนงานก่อสร้าง นอกจากนั้นก็เป็นรายรับจากเงินค่าน้ำ และเงินโอนของโครงการ ซึ่งก็เป็นส่วนสำคัญของการดำเนินโครงการ รวมทั้งเงินทุน (Equity) ของเจ้าของโครงการ โดยในการดำเนินโครงการนั้น จะต้องประกอบกันทั้ง 3 ส่วน



**ตารางที่ 4.49** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการประสบปัญหาในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อโครงการ โดยไม่มีความมั่นใจต่อโครงการที่อยู่อาศัยที่ขออนุมัติสินเชื่อ

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>มี</b> เพราะ		
1. ปัญหาเงินทุนที่ไม่เพียงพอของเจ้าของโครงการ	15	55.6
2. ประสบการณ์ของเจ้าของโครงการ	21	77.8
3. ไม่สามารถรู้ว่าโครงการนั้นจะขายได้ตามเป้าหมายหรือไม่	17	63.0
4. ไม่สามารถรู้ว่าจำนวนผู้ที่จองซื้อนั้นมีพวกแก๊งก์ทำไรอยู่เท่าใด	9	33.3
5. ไม่สามารถรู้ว่าผู้ซื้อชำระเงินค่างวดตรงตามงวดการชำระหรือไม่	11	40.7
6. ไม่สามารถรู้ว่าเจ้าของโครงการนำเงินค่างวดไปใช้อย่างอื่น ที่ไม่เกี่ยวข้องกับโครงการหรือไม่	14	51.9
7. ความบกพร่องของเอกสารกรรมสิทธิ์	2	7.4
8. การเปลี่ยนแปลงของข้อกำหนดกฎหมายของทางราชการ	0	0.0
<b>ไม่มี</b> เพราะ		
1. สามารถตรวจสอบเรื่องยอดการขายได้แน่นอน	0	0.0
2. มั่นใจในตัวผู้ประกอบการว่าจะไม่นำเงินค่างวดไปใช้อย่างอื่น ที่ไม่เกี่ยวข้องกับโครงการ	1	3.7
3. มั่นใจว่าผู้จองซื้อทั้งหมดไม่มีพวกแก๊งก์ทำไร	0	0.0
4. พยายามให้เจ้าของโครงการใช้เงินทุนของตัวเองมากกว่าธนาคาร	0	0.0
5. เชื่อว่าโครงการมีความเป็นไปได้ ประสบความสำเร็จแน่นอน	1	3.7



จากการศึกษาถึงปัญหาความไม่มั่นใจในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้แก่โครงการที่มาขอู้พบว่ามีความไม่มั่นใจ คิดเป็นร้อยละ 77.8 เพราะประสบการณ์ของเจ้าของโครงการ และไม่สามารถรู้ ว่าโครงการนั้นจะขายได้ตามเป้าหมายหรือไม่ คิดเป็นร้อยละ 63.0 ปัญหาเรื่องเงินทุนไม่เพียงพอของ เจ้าของโครงการ คิดเป็นร้อยละ 55.6 ไม่รู้ว่าเจ้าของโครงการจะนำเงินค่านำไปใช้อย่างอื่นที่ไม่เกี่ยวกับโครงการ คิดเป็นร้อยละ 51.9 และไม่รู้ว่ามีผู้ซื้อชำระเงินค่านำตรงตามงวดการชำระเงินหรือไม่คิด เป็นร้อยละ 40.7 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.49 จากประเด็นนี้การที่ทางสถาบันการเงินไม่สามารถ ตรวจสอบยอดขายที่แน่นอนได้จากทางโครงการว่า ขายได้ตามเป้าหมายหรือไม่ รวมทั้งไม่สามารถทราบได้ว่า นำเงินค่านำไปใช้อย่างอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยหลักในการเกิดความ ไม่มั่นใจของทางสถาบันการเงินในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้แก่โครงการ

**ตารางที่ 4.50** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อให้แก่โครงการ และการที่ทางสถาบันการเงินไม่สามารถรู้ถึงยอดการขายที่แท้จริงของโครงการ ที่เป็น อยู่ในปัจจุบันและจะมีขึ้นในอนาคตนั้น เป็นสาเหตุหนึ่งหรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ใช่</b> เพราะ		
1. เงินที่ทางโครงการใช้ในการก่อสร้าง ส่วนหนึ่งจะมาจก เงินค่านำของผู้ซื้อ ถ้ายอดการขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อาจทำให้โครงการมีปัญหาเรื่องเงินที่จะใช้ในการก่อสร้าง	21	77.8
2. ไม่ทราบว่าตลาดยอมรับในตัวโครงการหรือไม่	12	44.4
3. อาจส่งผลให้โครงสร้างทางการเงินเปลี่ยนไป เช่น ต้องกู้ ยืมเงินเพิ่มขึ้นหรือเจ้าของโครงการต้องลงทุนเพิ่มขึ้น	4	14.8
<b>ไม่ใช่</b> เพราะ		
1. มั่นใจในหลักประกันที่ค้ำกับหนี้ที่ปล่อยยให้ไป	3	11.1
2. ให้ความเชื่อถือต่อตัวผู้ประกอบการเป็นหลัก	0	0.0
3. มั่นใจในแนวทางการตลาดของโครงการ	1	3.7



จากการศึกษาถึงความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อให้แก่โครงการและการที่ทางสถาบันการเงินไม่สามารถรับรู้ถึงยอดการขายที่แท้จริงของโครงการ เป็นสาเหตุหนึ่งหรือไม่นั้น ส่วนใหญ่ให้ความคิดเห็นว่าใช่เพราะ เงินที่ทางโครงการใช้ในการก่อสร้าง ส่วนหนึ่งจะมาจากเงินคาวนของผู้ซื้อ ถ้ายอดการขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อาจทำให้โครงการมีปัญหาเรื่องเงินที่จะใช้ในการก่อสร้าง คิดเป็นร้อยละ 77.8 รองลงไปได้แก่ ไม่ทราบว่าตลาดยอมรับในตัวโครงการหรือไม่ คิดเป็นร้อยละ 44.4 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.50 ซึ่งประเด็นนี้ ปัญหาเรื่องการขายไม่เป็นไปตามเป้า จะมีผลกระทบกับทางโครงการมากที่สุด และทำให้โครงการประสบปัญหาทางการเงิน ซึ่งทางสถาบันการเงินจะต้องเข้าไปดูแลช่วยเหลือ เพื่อแก้ไขปัญหาต่อไป ซึ่งถือว่าเป็นความเสี่ยงอันหนึ่งในการปล่อยสินเชื่อให้แก่โครงการ

**ตารางที่ 4.51** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการเบิกจ่ายเงินให้แก่โครงการในช่วงก่อสร้าง โดยให้เบิกเงินตามงวดงานหรือผลการก่อสร้าง ใช่หรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ใช่	23	85.2
ไม่ใช่	4	14.8
รวม	27	100.0

จากการศึกษาถึงการเบิกจ่ายเงินให้แก่โครงการในช่วงการก่อสร้างโดยให้เบิกเงินตามงวดงานหรือตามผลการก่อสร้าง หรือไม่นั้น ร้อยละ 85.2 ตอบว่าใช่ ให้เบิกตามงวดงาน ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.51 ซึ่งการก่อสร้างส่วนใหญ่แล้ว เจ้าของโครงการก็จะทำการเบิกจ่ายเงินตามงวดงาน การก่อสร้างจากทางสถาบันการเงิน





**ตารางที่ 4.52** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความมั่นใจในการที่โครงการนำเงินค่าน้ำของลูกค้าไปใช้ในโครงการทั้งหมดโดยที่ไม่นำไปใช้อย่างอื่นที่ไม่เกี่ยวกับโครงการ

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>มั่นใจ</b> เพราะ		
1. ธนาคารปล่อยเงินเป็นสัดส่วนผลงานการก่อสร้าง และเป็น การปล่อยในลักษณะตามหลังผลงาน	15	57.7
2. ธนาคารรู้จักเจ้าของโครงการเป็นอย่างดี	2	7.7
3. อื่น ๆ	4	15.4
<b>ไม่มั่นใจ</b> เพราะ		
1. เจ้าของโครงการอาจนำเงินไปใช้ในโครงการอื่น ๆ หรือ โครงการใหม่	9	34.6
2. เจ้าของโครงการอาจนำเงินไปใช้ส่วนตัว	7	26.9
3. อื่น ๆ	6	23.1

จากการศึกษาถึงความมั่นใจในการที่โครงการนำเงินค่าน้ำของลูกค้าไปใช้ในโครงการทั้งหมดไปใช้อย่างอื่นที่ไม่เกี่ยวกับโครงการพบว่า มีความมั่นใจ เพราะ ธนาคารปล่อยเงินเป็นสัดส่วนตามผลงานการก่อสร้าง และเป็นการปล่อยในลักษณะตามหลังผลงาน คิดเป็นร้อยละ 57.7 ซึ่งทางสถาบันการเงินได้มีการติดตามผลงานการก่อสร้างอย่างใกล้ชิด และมีการรายงานผลการก่อสร้างอย่างเป็นระบบ และมีความไม่มั่นใจ เพราะ เจ้าของโครงการอาจนำเงินไปใช้ในโครงการอื่น ๆ หรือโครงการใหม่ คิดเป็นร้อยละ 34.6 ซึ่งในกรณีนี้การควบคุม หรือตรวจสอบเป็นไปได้ยาก และอาจนำเงินไปใช้ส่วนตัวคิดเป็นร้อยละ 26.9 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.52



**ตารางที่ 4.53** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการที่สามารถตรวจสอบความคืบหน้าทางด้านการขาย ของโครงการที่ปล่อยสินเชื่อไปแล้ว จะช่วยให้สามารถควบคุมการเงินของโครงการได้ง่ายขึ้น

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ง่ายขึ้น</b> เพราะ		
1. ทำให้รู้ถึงกระแสเงินเข้าของโครงการ	18	66.7
2. สามารถเปรียบเทียบงบประมาณที่ได้ทำไว้ตั้งแต่ต้นว่าสอดคล้องกันหรือไม่	22	81.5
3. อื่น ๆ	2	7.4
<b>ไม่มีผล</b> เพราะ		
1. ธนาคารกำหนดสัดส่วนการปล่อยเงินกู้ที่แน่นอน เมื่อเปรียบเทียบกับการดำเนินงานก่อสร้าง	1	3.7
2. อื่น ๆ	6	22.2

จากการศึกษาถึงการควบคุมการเงินของโครงการ เมื่อสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของยอดการขายของโครงการที่ปล่อยสินเชื่อไปแล้ว พบว่าจะสามารถตรวจสอบการขายได้ง่ายขึ้น เพราะสามารถเปรียบเทียบงบประมาณที่ทำไว้ว่าสอดคล้องกันหรือไม่ และทำให้รู้ถึงกระแสเงินเข้าของโครงการ ทำให้ควบคุมเรื่องการเงินกับทางโครงการได้ง่ายขึ้น

ศูนย์วิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



**ตารางที่ 4.54** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงการป้องกันความเสียหายที่อาจจะเกิดแก่สถาบันการเงิน ในการปล่อยสินเชื่อให้แก่โครงการนั้น ๆ ได้หรือไม่

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ได้</b> อย่างไร		
1. ทำให้เราทราบความเคลื่อนไหวของโครงการได้ทันต่อเหตุการณ์	22	81.5
2. ทำให้สามารถควบคุมไม่ให้เจ้าของโครงการนำเงินไปใช้นอกระบบ	12	44.4
3. อื่น ๆ	0	0.0
<b>ไม่ได้</b> อย่างไร		
1. เจ้าของโครงการอาจจะสามารถสร้างผู้ซื้อปลอมขึ้นมาได้	2	7.4
2. อื่น ๆ	6	22.2

จากการศึกษาถึงการที่สามารถตรวจสอบความคืบหน้า ทางด้านการขายของโครงการที่ปล่อยสินเชื่อไปแล้ว จะช่วยให้สามารถควบคุมการเงินของโครงการได้ง่ายขึ้น ส่วนใหญ่เห็นว่าง่ายขึ้น เพราะสามารถเปรียบเทียบงบประมาณที่ได้ทำไว้ว่าสอดคล้องกันหรือไม่ คิดเป็นร้อยละ 81.5 รองลงไปได้แก่ ทำให้รู้ถึงกระแสเงินเข้าของโครงการคิดเป็นร้อยละ 66.7 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.53 และทำให้รู้ความเคลื่อนไหวของโครงการได้ทันต่อเหตุการณ์ คิดเป็นร้อยละ 81.5 รองลงไปได้แก่ ทำให้ควบคุมไม่ให้เจ้าของโครงการนำเงินไปใช้นอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 44.4 ซึ่งการควบคุมไม่ให้เจ้าของโครงการนำเงินไปใช้นอกระบบนั้น ทางสถาบันการเงินพยายามอย่างเต็มที่ที่จะควบคุมดูแลให้ใช้จ่ายเงินให้ตรงตามความเป็นจริง และใช้ในการดำเนินโครงการ และงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับทางโครงการเท่านั้น ตามรายละเอียดตารางที่ 4.54







**ตารางที่ 4.56** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความมั่นใจในการพิจารณาสินเชื่อถ้าหากสามารถตรวจสอบ เรื่องการขายของโครงการที่มาขอกู้เงิน จากองค์กรกลางดังกล่าว

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>มั่นใจมากขึ้น</b> เพราะ		
1. ทำให้สามารถรู้ถึงความเป็นไปได้ของโครงการว่ามีมากน้อยเพียงใด	15	55.6
2. ทำให้สามารถรู้ข้อมูลเรื่องการขายได้ถูกต้องแน่นอนกว่าเดิม	16	59.3
3. อื่น ๆ	0	0.0
<b>คิดว่าไม่แตกต่างจากแบบเดิม</b> เพราะ		
1. เรื่องนี้ไม่ใช่ปัจจัยเพียงปัจจัยเดียวในการพิจารณาสินเชื่อ	8	29.6
2. อื่น ๆ	1	3.7

จากการศึกษาถึงความมั่นใจของสถาบันการเงินในการพิจารณาสินเชื่อถ้าหากสามารถตรวจสอบเรื่องการขายของโครงการที่มาขอกู้เงินจากองค์กรกลางโดยส่วนใหญ่เห็นว่ามีความมั่นใจมากขึ้น เพราะทำให้สามารถรู้ข้อมูลเรื่องการขายได้ถูกต้องแน่นอนกว่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 59.3 เพราะว่าการที่องค์กรกลางจะทำหน้าที่แสดงยอดการขาย และข้อมูลทางการตลาดของโครงการตามที่เป็นจริง รองลงไปได้แก่ทำให้สามารถรู้ถึงความเป็นไปได้ ของโครงการว่ามีมากน้อยเพียงใด คิดเป็นร้อยละ 55.6 ตามลำดับ



**ตารางที่ 4.57** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากหน่วยงานนี้

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ได้ประโยชน์	24	88.9
ไม่ได้	3	11.9
รวม	27	100.0

**ตารางที่ 4.58** แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม ถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลาง

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
<b>ได้</b> เพราะ		
1. เป็นประโยชน์ต่อทุก ๆ ฝ่าย	10	37.0
2. รัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุน เนื่องจากเป็นแนวความคิดที่ดี	10	37.0
3. ทุก ๆ ฝ่ายพยายามหาแนวความคิดที่จะปกป้องผู้บริโภคอยู่แล้ว เมื่อมีแนวความคิดนี้ เชื่อว่าน่าจะได้รับการสนับสนุน	15	55.6
4. อื่น ๆ	1	3.7
<b>ไม่ได้</b> เพราะ		
1. อาจถูกคัดค้านจากเจ้าของโครงการ	4	14.8
2. ไม่แน่ใจว่าจะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาลอย่างจริงจัง	6	22.2
3. อื่น ๆ	2	7.4

จากการศึกษาถึงประโยชน์และความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลางนั้น ส่วนใหญ่เห็นว่าได้ประโยชน์ คิดเป็นร้อยละ 88.9 และในความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลางนั้น เห็นว่าน่าจะได้รับการสนับสนุนด้วยดี คิดเป็นร้อยละ 55.6 รองลงไปได้แก่ เป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย และรัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุนเนื่องจากเป็นแนวความคิดที่ดี คิดเป็นร้อยละ 55.6 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.58 สรุปได้ว่า กลุ่มสถาบันการเงินเห็นด้วย และมีความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลาง เพราะเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค ช่วยตรวจสอบแทนสถาบันการเงิน และเป็นแนวความคิดที่ดี



ตารางที่ 4.59 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ กรณีที่โครงการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากทางสถาบันการเงินแล้ว

ความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ	ระดับการศึกษา (ร้อยละ)			
	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
<b>มีผล</b> เพราะ	44.4	57.1	55.7	53.7
1. เชื่อมั่นว่าโครงการดีจริงเพราะได้ผ่านการพิจารณากลับกรองจากสถาบันการเงินแล้ว	44.4	50.0	53.2	43.9
2. ทำให้มั่นใจได้ว่าโครงการนั้นต้องสำเร็จแน่นอน มีโอกาสได้เข้าอยู่อาศัยไม่ทำให้เกิดการสูญเสียเงินคาวนเปล่า	44.4	45.2	54.9	41.5
3. เชื่อมั่นว่าเมื่อผ่อนเงินคาวนครบแล้วจะสามารถกู้เงินระยะยาวจากสถาบันการเงินนั้นได้	38.9	38.1	36.4	39.0
4. อื่น ๆ	16.7	4.8	2.3	2.4
<b>ไม่มีผล</b> เพราะ	55.6	42.9	44.3	46.3
1. เชื่อมั่นในตัวผู้ประกอบการ	5.6	4.8	7.5	7.3
2. เชื่อมั่นในผลงานที่ผ่านมา	5.6	11.9	10.4	9.8
3. อื่น ๆ	5.6	4.9	2.3	5.0

จากการศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อกรณีที่โครงการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากทางสถาบันการเงินแล้วนั้น พบว่า การศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามระดับมัธยมศึกษา มีความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด ร้อยละ 57.1 รองลงไปได้แก่ ระดับปริญญาตรี ร้อยละ 55.7 สูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 53.7 และระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 44.4 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.59 ซึ่งเหตุผลนั้นเห็นว่า เชื่อมั่น เพราะโครงการได้ผ่านการพิจารณาสินเชื่อจากสถาบันการเงินแล้ว ซึ่งทำให้มีความน่าเชื่อถือ และมีความมั่นใจว่าจะได้รับการอนุมัติให้กู้เงินระยะยาวในการซื้อที่อยู่อาศัยจากทางสถาบันการเงินได้ แต่ผู้ที่มีระดับการศึกษาต่ำ คือ ระดับประถมศึกษา จะไม่ค่อยให้ความสนใจในเรื่องการได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เพราะเขายังไม่มีความเข้าใจในความสำคัญของเรื่องนี้



ตารางที่ 4.60 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาถึงความมั่นใจที่จะได้รับเงินค่าน้ำคืน กรณี  
 ที่โครงการที่จองซื้อ เกิดล้มหรือมีปัญหาสร้างไม่เสร็จ ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการ  
 ตัดสินใจซื้อหรือไม่

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ	ระดับการศึกษา (ร้อยละ)			
	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
<b>ใช่</b> เพราะ	27.8	53.8	54.7	51.3
1. ทำให้มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปแล้ว ไม่สูญเปล่า	25.0	53.8	54.7	46.2
2. เป็นหลักประกันในการจองซื้อ หรือ มาตรฐานการคุ้มครองสำหรับผู้จอง ซื้อจะดี	25.0	43.6	42.4	38.5
3. การซื้อเป็นการลงทุนอย่างหนึ่ง ซึ่ง ผู้ซื้อต้องการมั่นคงและความแน่นอน	12.5	35.9	38.4	30.8
4. ทำให้ผู้ซื้อเกิดความเสียหาย	0.0	10.3	11.6	12.8
5. ทำให้กังวลในการตัดสินใจซื้อ	12.5	12.8	9.9	10.3
6. ลดและป้องกันการเสี่ยง	25.0	12.8	26.7	20.5
7. โอกาสได้รับเงินค่าน้ำคืนมีมาก	12.5	15.4	8.1	10.3
8. อื่น ๆ	12.5	2.6	0.0	7.7
<b>ไม่ใช่</b> เพราะ	12.5	10.5	11.6	15.4
1. เชื่อมั่นในการตัดสินใจของตัวเอง	12.5	13.2	12.2	15.4
2. ปัจจุบันมีการให้ผ่อนเงินค่าน้ำ การ ที่โครงการจะล้มเลิกจากรับเงิน ค่าน้ำไปแล้วมีน้อย	0.0	10.5	6.4	10.3
3. ดูจากผลงาน ชื่อเสียงของเจ้าของ โครงการ และผู้บริหารแล้วโอกาส ได้รับเงินค่าน้ำมีมาก	12.5	7.9	6.4	17.9
4. อื่น ๆ	0.0	7.7	5.8	5.0




จากการศึกษาพบว่า ระดับปริญญาตรีเห็นว่ามีส่วนใจการตัดสินใจร้อยละ 54.7 รองลงไปได้แก่ ระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 53.8 สูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 51.3 และประถมศึกษา ร้อยละ 27.8 โดยเหตุผลเพราะว่า ทำให้มั่นใจได้ว่า เงินที่จ่ายไปแล้วไม่สูญเปล่า ผู้ซื้อต้องการความมั่นคง และความแน่นอนในการจองซื้อที่อยู่อาศัย และจะเห็นได้ว่า ผู้ที่มีระดับการศึกษาต่ำ คือ ระดับประถมศึกษา จะให้ความสำคัญกับเรื่องนี้มากที่สุด ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.60

ตารางที่ 4.61 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลาง  
เข้ามาดูแลเงินผ่อนค่าง

ความคิดเห็น	ระดับการศึกษา (ร้อยละ)			
	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
<b>สมควร</b> เพราะ	62.5	62.5	69.2	70.0
1. เป็นตัวกลางที่ช่วยคุ้มครองความ เสี่ยงให้ (ลดความเสี่ยงที่อาจเกิด ขึ้น)	50.0	60.0	64.5	67.5
2. ทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจต่อโครงการ เพิ่มมากขึ้น	25.0	60.0	53.3	37.5
3. มีความมั่นใจอีกระดับหนึ่งในการตัด สินใจซื้อ	50.0	47.5	50.9	42.5
4. ลดและป้องกันความเสี่ยง	25.0	32.5	38.5	40.0
5. สามารถได้รับเงินคืนแน่นอน	12.5	25.0	39.1	32.5
6. อื่น ๆ	12.5	5.0	2.4	0.0
<b>ไม่สมควร</b> เพราะ	12.5	7.5	7.1	12.5
1. เกรงว่าจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม มากขึ้น	12.5	2.5	5.3	5.0
2. ไม่เห็นความจำเป็นเพราะโครง การส่วนใหญ่ดำเนินไปด้วยดี	12.5	7.5	3.0	12.5
3. อื่น ๆ	12.5	7.5	3.0	2.5



จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางเข้ามาดูแลเงินผ่อนค่างาน ส่วนใหญ่เห็นว่าสมควรจัดตั้งองค์กรกลางเข้ามาดูแลเงินผ่อนค่างาน โดยระดับสูงกว่าปริญญาตรีเห็นด้วยมากที่สุด ร้อยละ 70.0 เพราะเป็นตัวกลางที่ช่วยคุ้มครองความเสี่ยงให้ คิดเป็นร้อยละ 67.5 ทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจต่อโครงการเพิ่มมากขึ้น ร้อยละ 60.0 เพราะองค์กรกลางเป็นสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ และมีการตรวจสอบอย่างเป็นระบบ มีความมั่นใจอีกระดับหนึ่งในการตัดสินใจซื้อ ร้อยละ 50.9 และลดและป้องกันความเสี่ยง ร้อยละ 40.0 เพราะการซื้อที่อยู่อาศัยเดิมนั้น ต้องจ่ายผ่านเจ้าของโครงการ ซึ่งนับได้ว่ามีความเสี่ยงมากกว่าที่มีองค์กรกลางมาดูแล และผู้ที่มีระดับการศึกษาสูงจะเห็นด้วยมากที่สุด เพราะเชื่อมั่นในตัวองค์กรกลางว่า เมื่อตั้งขึ้นมาแล้วต้องดำเนินการไปได้ ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.61



ศูนย์วิทยพัชการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.62 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับการที่มีองค์กรกลางเกิดขึ้น จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่

ผลการตัดสินใจ	ระดับการศึกษา (ร้อยละ)			
	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
<b>มีผล</b> เพราะ	62.5	67.5	67.4	57.5
1. มีการป้องกันความเสี่ยงด้วย	50.0	47.5	48.8	40.0
2. ทำให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อมากขึ้น	62.5	45.0	62.6	42.5
3. มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปจะได้คืน	25.0	45.0	37.8	30.0
4. สามารถนำเงินที่ได้รับคืนไปจองซื้อโครงการอื่นต่อได้	25.0	35.0	28.7	12.5
5. เชื่อว่าองค์กรนี้จะช่วยดูแลมิให้เจ้าของโครงการเอาเงินคาวานนี้ไปใช้ในโครงการอื่น	12.5	35.0	37.2	35.0
6. ไม่เกิดการสูญเปล่า	12.5	20.0	30.8	32.5
7. ตัดสินใจง่ายขึ้น	37.5	22.5	20.9	15.0
8. อื่น ๆ	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>ไม่มีผล</b> เพราะ	25.0	7.5	7.0	20.0
1. ไม่เชื่อถือในประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรนี้	0.0	0.0	2.9	10.0
2. เชื่อมั่นในการตัดสินใจของตนเอง	12.5	10.0	5.2	15.0
3. ไม่เชื่อว่างค์กรกลางจะพิทักษ์ผลประโยชน์ให้ผู้ซื้อ	0.0	0.0	4.1	5.0
4. อื่น ๆ	0.0	0.0	3.5	0.0



จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับการที่มีองค์กรกลางเกิดขึ้น จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่ พบว่า ระดับการศึกษาระดับมัธยมศึกษา เห็นว่ามีผลในการตัดสินใจ คิดเป็นร้อยละ 67.5 รองลงไปได้แก่ ระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 67.4 ตามรายละเอียดใน ตารางที่ 4.62 โดยมีเหตุผลประกอบ คือ ทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อมากขึ้น เพราะว่ามีองค์กรกลางเข้ามาดูแลเรื่องเงินผ่อนค่างาน รวมทั้งเป็นการป้องกันความเสี่ยงด้วย ตลอดจน ผู้ซื้อเกิดความมั่นใจมากขึ้นว่า เงินที่จ่ายไปแล้วนั้นจะได้คืน และที่สำคัญคือ องค์กรกลางจะช่วยดูแลไม่ให้เจ้าของโครงการนำเงินไปใช้ในโครงการหรือกิจการด้านอื่น ถ้าดูที่ระดับการศึกษาแล้ว จะเห็นว่าตั้งแต่ระดับประถมศึกษาถึงปริญญาตรี ให้ความสำคัญกับการมีองค์กรกลาง แต่ระดับสูงกว่า ปริญญาตรี ก็ให้ความสำคัญเหมือนกัน แต่ไม่มากนัก อาจเป็นเพราะเขาคิดว่าความรู้ความสามารถ ของเขา สามารถตรวจสอบก่อนตัดสินใจซื้อได้

ตารางที่ 4.63 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นในการชำระเงินผ่อนค่างาน ผ่านองค์กรกลางว่าจะมีปัญหาหรือไม่

ความคิดเห็น	ระดับการศึกษา (ร้อยละ)			
	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
<b>มีปัญหา เพราะ</b>				
1. เกรงว่าเงินค่างานจะถึงมือเจ้าของโครงการช้าเกินไปจนเป็นเหตุให้เจ้าของโครงการถือเป็นข้ออ้างในการยกเลิกสัญญาซื้อขาย	27.8	20.0	28.0	28.2
2. ไม่เชื่อมั่นในความสุจริตขององค์กร	5.6	20.0	26.8	15.4
3. อื่น ๆ	11.1	2.9	4.8	12.8
<b>ไม่มีปัญหา เพราะ</b>				
1. ผู้ซื้อต้องชำระเงินค่างานอยู่แล้ว	29.4	48.6	41.7	51.3
2. การชำระผ่านองค์กรเท่ากับมีบุคคลที่ 3 เข้ามาร่วมรับรู้ด้วย	38.9	37.1	36.3	33.3
3. อื่น ๆ	72.2	57.1	43.5	48.7
	11.1	2.9	3.0	7.7



จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นในการชำระเงินผ่อนค่างานผ่านองค์กรกลางว่าจะมีปัญหาหรือไม่ พบว่า ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา โดยกลุ่มระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 51.3 รองลงไปได้แก่ ระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 48.6 เพราะผู้ซื้อต้องชำระเงินค่างานอยู่แล้ว และการชำระผ่านองค์กรเท่ากับมีบุคคลที่ 3 เข้ามาร่วมรับรู้ด้วย ร้อยละ 57.1 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.63 จะเห็นว่า ผู้ที่มีระดับการศึกษาตั้งแต่มัธยมศึกษาขึ้นไป จะมีความคิดเห็นที่ไม่มีปัญหาเป็นส่วนใหญ่ แต่พวกระดับประถมศึกษา จะแสดงความคิดเห็นระหว่างไม่มีปัญหาและมีปัญหาไม่แตกต่างกันมากนัก ซึ่งเป็นเพราะเขาไม่ค่อยเข้าใจในเรื่องขององค์กรกลาง

ตารางที่ 4.64 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการ จากผู้ซื้อหรือไม่

ความคิดเห็น	ระดับการศึกษา (ร้อยละ)			
	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
<b>สมควร เพราะ</b>	66.7	33.3	26.2	25.0
1. องค์กรต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	50.0	30.6	22.6	20.0
2. ผู้ซื้อสมควรเสียค่าบริการบ้างเพื่อแลกกับความคุ้มครองที่ได้	66.7	38.9	26.2	25.0
3. อื่น ๆ	33.3	2.8	2.4	7.5
<b>ไม่สมควร เพราะ</b>	38.9	30.6	48.2	55.0
1. ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เจ้าของโครงการควรเป็นผู้รับภาระ	44.4	25.0	35.7	27.5
2. ควรจะเป็นหน้าที่ของภาครัฐบาลที่จะเข้ามาดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายนี้	50.0	33.3	41.1	40.0
3. อื่น ๆ	22.2	5.6	9.5	12.5



จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควร  
คิดค่าบริการจากผู้ซื้อหรือไม่ พบว่า ระดับการศึกษาประถมศึกษา ร้อยละ 66.7 เห็นว่าสมควร  
รองลงไปได้แก่ ระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 33.3 เพราะองค์กรต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน  
และผู้ซื้อสมควรเสียค่าบริการบ้างเพื่อแลกกับความคุ้มครองที่ได้ ส่วนพวกที่เห็นว่าไม่สมควร คือ  
ตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป โดยให้เหตุผลว่า ควรเป็นหน้าที่ของภาครัฐที่จะเข้ามาดูแลเรื่อง  
ค่าใช้จ่ายนี้ จะเห็นได้ว่าพวกที่มีระดับการศึกษาสูงรู้ว่าองค์กรกลางเข้ามาเอื้อประโยชน์แก่ทุกฝ่าย  
ดังนั้น จึงเชื่อว่าภาครัฐจะต้องเข้ามาสนับสนุน ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.64



ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.65 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นในการเก็บค่าธรรมเนียม 1% จากยอดเงินค่างาน

ความคิดเห็น	ระดับการศึกษา (ร้อยละ)			
	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
<u>เห็นด้วย</u> เพราะ	27.8	28.2	27.2	10.0
1. คู่กับการที่จะต้องเสี่ยงกับการเสียเงินค่างานทั้งก้อน	25.0	17.9	19.5	5.0
2. เป็นในลักษณะของการจ่ายค่าทดแทนเพื่อป้องกันความเสี่ยง	50.0	20.5	10.7	10.0
3. ค่าธรรมเนียมน้อยมากเพื่อความเสี่ยง	31.3	5.1	8.3	7.5
4. เมื่อเทียบกับราคาบ้านแล้วเป็นยอดที่ไม่สูง หากผู้ซื้อบ้านสามารถซื้อบ้านในราคา 1 ล้านบาทได้ เงินจำนวน 3,000 บาท ก็ไม่เกินความสามารถที่จะจ่ายให้	25.0	25.6	19.5	12.5
5. อื่น ๆ	6.3	5.1	4.1	7.5
<u>ไม่เห็นด้วย</u> เพราะ	12.5	33.3	45.6	65.0
1. เป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อ	0.0	33.3	39.1	50.0
2. ควรเก็บจากเจ้าของโครงการ	6.3	25.6	33.1	27.5
3. ควรจะเก็บในอัตราที่ต่ำกว่านี้	6.7	31.6	13.6	7.5
4. เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายและขั้นตอนโดยไม่จำเป็น	20.0	23.7	13.6	27.5
5. อื่น ๆ	13.3	0.0	0.6	17.5

จากการศึกษาในการเก็บค่าธรรมเนียม 1% จากยอดเงินค่างาน พบว่า ส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วย โดยสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 65.0 ระดับปริญญาตรี ร้อยละ 45.6 มัธยมศึกษา ร้อยละ 33.3 โดยให้เหตุผลว่า เป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้บริโภค และควรเก็บจากเจ้าของโครงการ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ยังมีระดับการศึกษาสูงขึ้นเท่าใด ก็ยิ่งทำให้รู้ และเข้าใจในเรื่องนี้มากขึ้น จึงรู้ว่าใครควรจะเป็นคนเสียค่าธรรมเนียม ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.65



ตารางที่ 4.66 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นในการที่ผู้ซื้อขาดส่งเงินงวด  
เกิน 3 งวด องค์กรกลางจะยกเลิกสัญญาและยึดเงินที่ผ่อนส่งไปแล้วทั้งหมด

ความคิดเห็น	ระดับการศึกษา (ร้อยละ)			
	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
<u>เหมาะสม</u> เพราะ	6.7	29.7	1.8	13.7
1. ผู้ที่ซื้อจริงไม่ควรค้างชำระเงิน ค่างวดติดต่อกันนานกว่า 3 เดือน	0.0	29.7	27.4	26.3
2. เป็นเงื่อนไขที่ป้องกันผู้ซื้อประเภท นักแก๊งค์กำไร	0.0	13.5	17.1	10.5
3. องค์กรได้ทำหน้าที่ตัวกลางแล้วเป็น ระยะเวลา 3 เดือน ที่รับภาระ แทนผู้ซื้อ	6.7	18.9	12.7	18.4
4. อื่น ๆ	0.0	5.4	3.0	0.0
<u>ไม่เหมาะสม</u> เพราะ	66.7	40.5	44.5	47.4
1. การชำระหนี้เงินค่างวดให้กับเจ้าของ โครงการส่วนใหญ่จะยึดหยุ่นได้มาก กว่านี้	20.0	18.9	18.3	23.7
2. ผู้ซื้อบางรายอาจจะมีเหตุจำเป็น จริง ควรมีการตรวจสอบหรือเจร จากันก่อนเลิกสัญญา	60.0	40.5	44.5	28.9
3. ถือเป็นการเอาเปรียบผู้ซื้อ	20.0	13.5	12.2	10.5
4. ควรปล่อยให้ปัญหาของเจ้าของ โครงการกับผู้ซื้อ	0.0	2.7	12.8	15.8
5. อื่น ๆ	3.3	0.0	3.0	2.6



จากการศึกษาพบว่า ทุกระดับการศึกษา เห็นว่าไม่เหมาะสม โดยระดับประถมศึกษา ร้อยละ 66.7 รองลงไปได้แก่ สูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 47.4 ระดับปริญญาตรี ร้อยละ 44.5 ซึ่งเหตุผลส่วนใหญ่ คือ ผู้ซึ่งบางรายอาจจะมีเหตุจำเป็นจริง ควรมีการตรวจสอบหรือเจรจากันก่อน เลิกสัญญา ร้อยละ 60.0 และการชำระเงินค่านีให้กับเจ้าของโครงการส่วนใหญ่จะยึดหยุ่นได้ มากกว่านี้ ร้อยละ 23.7 สาเหตุที่พวกเขาในระดับศึกษาคัดค้านในเรื่องนี้มากที่สุด เพราะความกลัวที่จะถูกยกเลิกสัญญา เนื่องจากตนเองขาดความรู้ที่จะไปสู่ความ ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.66



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

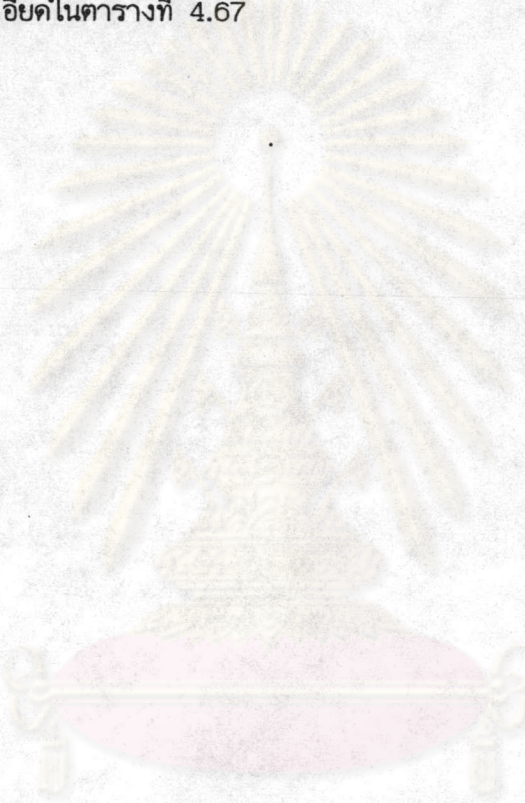


ตารางที่ 4.67 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะสามารถจัดตั้งและดำเนินงานได้หรือไม่

ความคิดเห็น	ระดับการศึกษา (ร้อยละ)			
	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
<b>จัดตั้งได้</b> เพราะ	46.2	56.8	52.9	34.2
1. ช่วยรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อ	30.8	56.8	45.8	31.6
2. เชื่อว่ารัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุน เพราะเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค	23.1	48.6	54.8	39.5
3. เจ้าของโครงการจะขายได้ง่ายขึ้น เพราะผู้ซื้อมีความมั่นใจ	23.1	45.9	31.0	15.8
4. การมีองค์กรกลางมาช่วยดูแลย่อม ดีกว่าในอดีตที่ผ่านมาซึ่งไม่มีใครมา ดูแล	46.2	37.8	42.6	23.7
5. อื่น ๆ	7.7	2.7	1.3	2.6
<b>จัดตั้งไม่ได้</b> เพราะ	23.1	10.8	19.2	28.9
1. อาจจะไม่ได้รับการยอมรับเนื่อง จากเป็นสิ่งใหม่	7.7	13.5	9.6	13.2
2. การจัดตั้งต้องอาศัยงบประมาณและ ควรมีกฎหมายรองรับ	7.1	13.5	15.4	31.6
3. เชื่อว่าการจัดตั้งควต้องยุ่งยาก ซับซ้อน	7.1	16.2	7.7	18.4
4. เจ้าของโครงการอาจคัดค้าน	14.3	8.1	10.3	16.3
5. ผู้ซื้อเชื่อว่าอาจต้องเสียค่าใช้จ่าย เพิ่ม	7.1	5.4	12.2	26.3
6. ขาดความเชื่อถือนในตัวองค์กรถ้า รัฐบาลไม่เข้ามาสนับสนุน	42.9	13.5	13.1	35.1
7. อื่น ๆ	8.6	2.7	3.3	2.7



จากการศึกษาความคิดเห็นว่า องค์กรกลางจะสามารถจัดตั้งได้หรือไม่ พบว่าทุกระดับการศึกษาเชื่อว่าจัดตั้งได้ โดยเป็นระดับมัธยมศึกษาร้อยละ 56.8 ปริญญาตรีร้อยละ 52.9 ประถมศึกษาร้อยละ 46.2 และสูงกว่าปริญญาตรีร้อยละ 34.2 โดยมีเหตุผล คือ เป็นการช่วยรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อ และเชื่อว่ารัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุน เพราะเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค จะเห็นว่าผู้ที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี เชื่อว่าจะจัดตั้งได้น้อยที่สุด เพราะเขารู้ว่าการจัดตั้งนี้ต้องอาศัยงบประมาณ และต้องมีกฎหมายรองรับ ซึ่งกฎหมายในเมืองไทยนั้น เป็นเรื่องที่ยุ่งยาก ซับซ้อนมาก ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.67



ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.68 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่

ความคิดเห็น	ระดับการศึกษา (ร้อยละ)			
	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา	ปริญญาตรี	สูงกว่าปริญญาตรี
<u>ช่วยพัฒนา</u> เพราะ	35.7	56.8	57.1	43.6
1. สร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อ ทำให้แนวโน้มการซื้อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น	14.3	56.8	55.6	33.3
2. เสริมความเป็นไปได้ของโครงการมากขึ้น	7.1	24.3	27.5	10.3
3. ช่วยให้อะไรที่รับมาไม่ไหลออกนอกระบบ	7.1	18.9	16.9	12.8
4. ทำให้คนกล้าตัดสินใจซื้อบ้านได้ง่ายขึ้น เพราะไม่มีความเสี่ยง	21.4	35.1	33.1	20.5
5. ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว เป็นตัวกลางประสานงานประโยชน์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย	14.3	32.4	38.8	30.8
6. อื่น ๆ	0.0	0.0	2.5	2.6
<u>ไม่ช่วยพัฒนา</u> เพราะ	28.6	16.2	15.0	35.9
1. เป็นเพียงการสร้าง ความมั่นใจในการซื้อให้กับผู้ซื้อเท่านั้น	35.7	8.1	10.6	17.9
2. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะแนวโน้มดีหรือไม่ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับองค์กรกลาง	14.3	10.8	8.8	25.6
3. องค์กรกลางนี้ จะเป็นตัวกลางประกันความเสี่ยงให้กับผู้ซื้อเท่านั้น แต่ไม่ได้ประกันคุณภาพ การเอาผิดเอาเปรียบจากผู้ประกอบการ	7.1	16.2	18.1	35.9
4. อื่น ๆ	0.0	5.4	1.9	5.1




จากการศึกษาพบว่า ทุกระดับการศึกษาเชื่อว่าองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเป็นระดับปริญญาตรีร้อยละ 57.1 มัธยมศึกษาร้อยละ 56.8 สูงกว่าปริญญาตรีร้อยละ 43.6 และประถมศึกษาร้อยละ 35.7 โดยมีเหตุผลคือ เป็นการสร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อ ทำให้แนวโน้มการซื้อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะเติบโตขึ้น สาเหตุที่ทุกระดับประถมศึกษาเชื่อว่าจะช่วยพัฒนาน้อยที่สุด เพราะเขาคิดว่าการมีองค์กรกลางจะเป็นเพียงการสร้างความมั่นใจในการซื้อให้กับผู้ซื้อเท่านั้น ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.68

ตารางที่ 4.69 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ กรณีที่โครงการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากทางสถาบันการเงินแล้ว

ความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ	อาชีพ				
	ประกอบธุรกิจ	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	อื่น ๆ
<b>มีผล</b> เพราะ	53.6	60.6	47.1	69.4	65.2
1. เชื่อมั่นว่าโครงการดีจริงเพราะได้ผ่านการพิจารณาจากสถาบันการเงินแล้ว	47.3	54.3	33.3	57.4	43.5
2. ทำให้มั่นใจได้ว่าโครงการนั้นต้องสำเร็จแน่นอน มีโอกาสได้เข้าอยู่อาศัยไม่ทำให้เกิดการสูญเสียเงินค่างวดเปล่า	63.6	43.6	45.1	59.2	43.5
3. เชื่อมั่นว่าเมื่อผ่อนเงินค่างวดครบแล้วจะสามารถกู้เงินระยะยาวจากสถาบันการเงินนั้นได้	47.3	33.0	37.3	32.7	34.8
4. อื่น ๆ	5.5	0.0	5.9	4.1	4.3
<b>ไม่มีผล</b> เพราะ	9.1	11.7	13.7	4.1	8.7
1. เชื่อมั่นในตัวผู้ประกอบการ	7.3	7.4	15.7	0.0	0.0
2. เชื่อมั่นในผลงานที่ผ่านมา	16.4	10.6	11.6	2.0	4.3
3. อื่น ๆ	1.8	2.2	7.8	4.2	0.0



จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ กรณีที่โครงการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากทางสถาบันการเงินแล้ว พบว่า พนักงานรัฐวิสาหกิจเห็นว่า มีผลในการตัดสินใจซื้อ ร้อยละ 69.4 รองลงไปได้แก่ พนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 60.6 ประกอบธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 53.6 และข้าราชการ ร้อยละ 47.1 ตามลำดับ เพราะเชื่อมั่นว่าโครงการดีจริง เพราะได้ผ่านการพิจารณาก่อนการขอจากสถาบันการเงินแล้ว ร้อยละ 57.4 ทำให้มั่นใจได้ว่าโครงการนั้นต้องสำเร็จแน่นอน มีโอกาสได้เข้าอยู่อาศัยไม่ทำให้เกิดการสูญเสียเงินค่าน้ำเปล่า ร้อยละ 59.2 และเชื่อมั่นว่าเมื่อผ่อนเงินค่าน้ำครบแล้วจะสามารถกู้เงินระยะยาวจากทางสถาบันการเงินนั้นได้ ร้อยละ 47.3 จะเห็นว่าอาชีพข้าราชการเห็นว่า มีผลน้อยกว่าอาชีพอื่น เป็นเพราะพวกข้าราชการจะไม่ค่อยได้ติดต่อกู้เงินจากสถาบันการเงิน จึงยังไม่ค่อยมีความเข้าใจเท่าใดนักในเรื่องนี้ ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.69



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.70 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความมั่นใจที่จะได้รับเงินค่านคืน ในกรณีที่โครงการที่  
 จองซื้อเกิดล้มหรือมีปัญหาสร้างไม่เสร็จ ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ	อาชีพ				
	ประกอบธุรกิจ	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	อื่น ๆ
<u>ใช่</u> เพราะ	49.1	58.2	54.9	57.4	61.9
1. ทำให้มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปแล้ว ไม่สูญเปล่า	46.9	53.8	41.2	46.8	52.4
2. เป็นหลักประกันในการจองซื้อ หรือ มาตรฐานการคุ้มครองสำหรับผู้จอง ซื้อจะดี	32.7	38.5	47.1	48.9	42.9
3. การซื้อเป็นการลงทุนอย่างหนึ่ง ซึ่ง ผู้ซื้อต้องการมั่นคงและความแน่นอน	30.6	37.4	37.3	40.4	38.1
4. ทำให้ผู้ซื้อเกิดความเสียหาย	2.0	12.1	17.6	12.8	9.5
5. ทำให้กังวลในการตัดสินใจซื้อ	8.2	12.1	9.8	14.9	4.8
6. ลดและป้องกันการเสี่ยง	22.4	25.3	25.5	21.3	28.6
7. โอกาสได้รับเงินค่านคืนมีมาก	12.2	9.9	9.8	10.6	9.5
8. อื่น ๆ	4.1	1.1	0.0	0.0	4.8
<u>ไม่ใช่</u> เพราะ	8.2	9.9	13.7	19.1	10.0
1. เชื่อมั่นในการตัดสินใจของตัวเอง	18.4	7.7	19.6	12.8	5.0
2. ปัจจุบันมีการให้ผ่อนเงินค่านคืน การ ที่โครงการจะล้มเลิกจากรับเงิน ค่านคืนไปแล้วมีน้อย	10.2	7.7	7.8	4.3	5.0
3. ดูจากผลงาน ชื่อเสียงของเจ้าของ โครงการ และผู้บริหารแล้วโอกาส ได้รับเงินค่านคืนมีมาก	14.3	6.6	9.8	6.4	5.0
4. อื่น ๆ	6.1	3.3	7.8	10.4	0.0



จากการศึกษาพบว่า ทุกอาชีพตอบว่าใช่ โดยเป็นบริษัทเอกชนร้อยละ 58.2 พนักงานรัฐวิสาหกิจร้อยละ 57.4 ข้าราชการร้อยละ 54.9 และประกอบธุรกิจส่วนตัวร้อยละ 49.1 เพราะเชื่อว่าจะมีความมั่นใจว่า เงินที่จ่ายไปแล้วไม่สูญเปล่า และถือว่าเป็นหลักประกันในการจองซื้อ อันจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ

ตารางที่ 4.71 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางเข้ามาดูแลเงินผ่อนคาวน

ความคิดเห็น	อาชีพ				
	ประกอบธุรกิจ	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	อื่น ๆ
<b>สมควร</b> เพราะ	59.2	73.6	66.7	77.1	77.3
1. เป็นตัวกลางที่ช่วยคุ้มครองความเสี่ยงให้ (ลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น)	55.1	63.7	58.3	68.8	68.2
2. ทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจต่อโครงการเพิ่มมากขึ้น	49.0	48.4	56.3	58.3	45.5
3. มีความมั่นใจอีกระดับหนึ่งในการตัดสินใจซื้อ	57.1	52.7	45.8	43.8	40.9
4. ลดและป้องกันความเสี่ยง	40.8	40.7	39.6	29.2	31.8
5. สามารถได้รับเงินคืนแน่นอน	28.6	35.2	35.4	39.6	40.9
6. อื่น ๆ	4.1	3.3	0.0	4.2	0.0
<b>ไม่สมควร</b> เพราะ	8.2	6.6	4.2	16.7	4.5
1. เกรงว่าจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น	6.1	5.5	2.1	6.3	4.5
2. ไม่เห็นความจำเป็นเพราะโครงการส่วนใหญ่ดำเนินไปด้วยดี	6.1	5.5	4.2	4.2	9.1
3. อื่น ๆ	4.1	0.0	8.3	6.3	0.0



จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางเข้ามาดูแลเงินผ่อนค่างาน พบว่า ทุกอาชีพเห็นว่าสมควร โดยเป็นพนักงานรัฐวิสาหกิจร้อยละ 77.1 บริษัทเอกชนร้อยละ 73.6 ข้าราชการร้อยละ 66.7 และประกอบธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 59.2 ตามลำดับ เพราะเป็นตัวกลางที่ช่วยคุ้มครองความเสี่ยงให้ และทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจต่อโครงการเพิ่มมากขึ้น ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.71



ศูนย์วิทยพัธพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.72 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการที่เมืองค์กรกลางเกิดขึ้น จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่

ผลการตัดสินใจ	อาชีพ				
	ประกอบธุรกิจ	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	อื่น ๆ
<b>มีผล</b> เพราะ	58.3	61.7	55.1	64.6	72.7
1. มีการป้องกันความเสี่ยงด้วย	50.0	48.4	51.0	37.5	40.9
2. ทำให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อมากขึ้น	52.1	60.0	67.3	62.5	86.4
3. มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปจะได้คืน	43.8	36.8	32.7	37.5	31.8
4. สามารถนำเงินที่ได้รับคืนไปจองซื้อโครงการอื่นต่อได้	33.3	22.1	14.3	31.3	9.1
5. เชื่อว่าองค์กรนี้จะช่วยเหลือผู้มีเจ้าของโครงการเอาเงินค่านนี้ไปใช้ในโครงการอื่น	47.9	40.0	24.5	31.3	22.7
6. ไม่เกิดการสูญเปล่า	22.9	30.5	32.7	29.2	31.8
7. ตัดสินใจง่ายขึ้น	22.9	17.9	22.4	25.0	18.2
8. อื่น ๆ	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>ไม่มีผล</b> เพราะ	8.3	8.4	8.2	14.6	4.5
1. ไม่เชื่อถือในประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรนี้	2.1	2.1	8.2	4.2	0.0
2. เชื่อมั่นในการตัดสินใจของตนเอง	8.3	5.3	12.2	8.3	4.5
3. ไม่เชื่อว่าองค์กรกลางจะพิทักษ์ผลประโยชน์ให้ผู้ซื้อ	2.1	4.2	6.1	2.1	0.0
4. อื่น ๆ	4.2	1.1	2.0	4.2	0.0



จากการศึกษาพบว่า มีผลในการตัดสินใจ โดยพนักงานรัฐวิสาหกิจร้อยละ 64.6 รองลงไปได้แก่ บริษัทเอกชน ร้อยละ 61.7 ประกอบธุรกิจส่วนตัวร้อยละ 58.3 และข้าราชการร้อยละ 55.1 โดยให้เหตุผลเพราะ ทำให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อมากขึ้น มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปแล้ว จะได้คืน และมีการป้องกันความเสี่ยงแล้ว ซึ่งองค์กรกลางจะต้องทำหน้าที่คุ้มครองผู้บริโภค ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.72

ตารางที่ 4.73 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นในการชำระเงินผ่อนค่างาน ผ่านองค์กรกลางว่าจะมีปัญหาหรือไม่

ความคิดเห็น	อาชีพ				
	ประกอบธุรกิจ	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	อื่น ๆ
<b>มีปัญหา</b> เพราะ	36.7	28.6	33.3	23.9	9.1
1. เกรงว่าเงินค่างานจะถึงมือเจ้าของโครงการช้าเกินไปจนเป็นเหตุให้เจ้าของโครงการถือเป็นข้ออ้างในการยกเลิกสัญญาซื้อขาย	24.5	25.3	31.3	21.7	9.1
2. ไม่เชื่อมั่นในความสุจริตขององค์กร	20.4	25.3	27.1	13.0	9.1
3. อื่น ๆ	6.1	6.6	8.3	4.3	0.0
<b>ไม่มีปัญหา</b> เพราะ	37.5	39.6	33.3	58.7	63.6
1. ผู้ซื้อต้องชำระเงินค่างานอยู่แล้ว	28.6	34.1	37.5	45.7	36.4
2. การชำระผ่านองค์กรเท่ากับมีบุคคลที่ 3 เข้ามาร่วมรับผิดชอบ	49.0	46.2	31.3	52.2	68.2
3. อื่น ๆ	10.2	4.4	6.3	2.2	4.5

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นในการชำระเงินผ่อนค่างาน ผ่านองค์กรกลางว่าจะมีปัญหาหรือไม่ พบว่า พนักงานรัฐวิสาหกิจเห็นว่าไม่มีปัญหา ร้อยละ 58.7 รองลงไปได้แก่ บริษัทเอกชน ร้อยละ 39.6 และประกอบธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 37.5 ตามลำดับ เพราะการชำระผ่านองค์กรเท่ากับมีบุคคลที่ 3 เข้ามาร่วมรับผิดชอบ ร้อยละ 52.2 และผู้ซื้อต้องชำระเงินค่างานอยู่แล้ว ร้อยละ 45.7 จะเห็นว่า อาชีพที่มีความเห็นก้ำกึ่งในเรื่องนี้ คือ ข้าราชการ ซึ่งอาจเป็นเพราะไม่ค่อยชอบการเปลี่ยนแปลงจากเดิม หรือขาดความเชื่อถือในตัวองค์กรกลาง ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.73



ตารางที่ 4.74 ความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการจากผู้ซื้อหรือไม่

ความคิดเห็น	อาชีพ				
	ประกอบธุรกิจ	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	อื่น ๆ
<u>สมควร</u> เพราะ	30.6	25.0	16.7	36.2	22.7
1. องค์กรต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	22.4	23.9	22.9	25.5	27.3
2. ผู้ซื้อสมควรเสียค่าบริการบ้างเพื่อแลกกับความคุ้มครองที่ได้	30.6	26.1	31.3	31.9	31.8
3. อื่น ๆ	8.2	5.4	4.2	0.0	0.0
<u>ไม่สมควร</u> เพราะ	46.9	43.5	52.1	46.8	50.0
1. ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เจ้าของโครงการควรเป็นผู้รับภาระ	38.8	35.9	29.2	27.7	31.8
2. ควรจะเป็นหน้าที่ของภาครัฐบาลที่จะเข้ามาดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายนี้	44.9	34.8	45.8	36.2	36.4
3. อื่น ๆ	10.2	12.6	12.5	6.4	0.0

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการจากผู้ซื้อหรือไม่ พบว่า ส่วนใหญ่ไม่สมควรคิดค่าบริการจากผู้ซื้อ กลุ่มข้าราชการ คิดเป็นร้อยละ 52.1 ประกอบธุรกิจ ร้อยละ 46.9 พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 46.8 เพราะควรจะเป็นหน้าที่ของภาครัฐบาลที่จะเข้ามาดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายนี้ ร้อยละ 45.8 และค่าใช้จ่ายส่วนนี้เจ้าของโครงการควรเป็นผู้รับภาระ ร้อยละ 38.8 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.74



ตารางที่ 4.75 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นในการเก็บค่าธรรมเนียม 1% จากยอดเงินค่าน

ความคิดเห็น	อาชีพ				
	ประกอบธุรกิจ	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	อื่น ๆ
<u>เห็นด้วย</u> เพราะ	25.5	23.2	12.2	37.5	29.2
1. คຸ້ມกั้กับการที่จะต้องเสี่ยงกับการเสียเงินค่านทั้งก่อน	17.8	15.8	10.2	22.9	16.7
2. เป็นในลักษณะของการจ่ายค่าทดแทนเพื่อป้องกันความเสี่ยง	11.1	12.6	10.2	20.8	8.3
3. ค่าธรรมเนียมน้อยมากเพื่อความเสี่ยง	6.7	7.4	8.2	14.6	4.2
4. เมื่อเทียบกับราคาบ้านแล้วเป็นยอดที่ไม่สูง หากผู้ซื้อบ้านสามารถซื้อบ้านในราคา 1 ล้านบาทได้ เงินจำนวน 3,000 บาท ก็ไม่เกินความสามารถที่จะจ่ายให้	24.4	16.8	14.3	22.9	29.2
5. อื่น ๆ	6.7	4.2	6.1	6.3	4.2
<u>ไม่เห็นด้วย</u> เพราะ	35.6	44.2	57.1	45.8	50.0
1. เป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อ	35.6	40.0	51.0	31.3	20.8
2. ควรเก็บจากเจ้าของโครงการ	28.9	33.7	36.7	22.9	20.8
3. ควรจะเก็บในอัตราที่ต่ำกว่านี้	20.0	13.8	16.3	12.5	16.7
4. เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายและขั้นตอนโดยไม่จำเป็น	22.2	16.0	24.5	18.8	0.0
5. อื่น ๆ	2.2	8.5	8.2	12.5	12.5



จากการศึกษาในเรื่องการเก็บค่าธรรมเนียม 1% จากยอดเงินค่างาน ส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วย โดยเป็นอาชีพข้าราชการสูงสุดร้อยละ 57.1 พนักงานรัฐวิสาหกิจร้อยละ 45.8 บริษัทเอกชนร้อยละ 44.2 และประกอบธุรกิจส่วนตัวร้อยละ 35.6 เพราะเป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อ และควรเก็บจากเจ้าของโครงการจะเป็นการดีที่สุด จะเห็นว่าอาชีพข้าราชการจะไม่เห็นด้วยกับเรื่องนี้มากที่สุด ซึ่งเป็นเพราะข้าราชการจะมีแต่รายได้ประจำ ซึ่งไม่สูงอยู่แล้ว จึงไม่ต้องการที่จะต้องเสียเงินเพิ่มใด ๆ ทั้งสิ้น ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.75



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.76 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นในการที่ผู้ซื้อขาดส่งเงินงวดเกิน 3 งวด  
องค์กรกลางจะบอกเลิกสัญญาและยึดเงินที่ผ่อนส่งไปแล้วทั้งหมด

ความคิดเห็น	อาชีพ				
	ประกอบธุรกิจ	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	อื่น ๆ
<u>เหมาะสม</u> เพราะ	26.1	34.5	25.0	35.4	33.3
1. ผู้ที่ซื้อจริงไม่ควรค้างชำระเงิน ค่างวดติดต่อกันนานกว่า 3 เดือน	26.1	26.4	18.8	25.0	26.1
2. เป็นเงื่อนไขที่ป้องกันผู้ซื้อประเภท นักเก็งกำไร	8.7	14.9	12.5	22.9	17.4
3. องค์กรได้ทำหน้าที่ตัวกลางแล้วเป็น ระยะเวลา 3 เดือน ที่รับภาระ แทนผู้ซื้อ	13.0	11.4	14.6	16.7	26.1
4. อื่น ๆ	4.3	3.4	0.0	4.2	0.0
<u>ไม่เหมาะสม</u> เพราะ	50.0	44.8	37.5	37.5	34.8
1. การชำระเงินค่างวดให้กับเจ้าของ โครงการส่วนใหญ่จะยึดหยุ่นได้มาก กว่านี้	17.4	20.7	22.9	16.7	13.0
2. ผู้ซื้อบางรายอาจจะมีเหตุจำเป็น จริง ควรมีการตรวจสอบหรือเจร จากันก่อนเลิกสัญญา	37.0	42.5	37.5	37.5	34.8
3. ถือเป็นภาระเอาเปรียบผู้ซื้อ	19.6	10.3	14.6	8.3	8.7
4. ควรปล่อยให้ปัญหาของเจ้าของ โครงการกับผู้ซื้อ	4.3	16.1	18.8	4.2	4.3
5. อื่น ๆ	6.5	0.0	4.2	6.3	0.0



จากการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่เห็นว่าไม่เหมาะสม โดยเป็นอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัวร้อยละ 50.0 บริษัทเอกชนร้อยละ 44.8 ข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจเท่ากัน คือร้อยละ 37.5 เพราะผู้ซื้อบางรายอาจมีเหตุจำเป็น ควรมีการเจรจา และตรวจสอบก่อนบอกเลิกสัญญา และในการชำระเงินผ่านทางเจ้าของโครงการนั้น จะยืดหยุ่นได้มากกว่านี้ ซึ่งเป็นข้อเสนอแนะที่ดีในการดำเนินการในส่วนนี้ขององค์กรกลาง ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.76



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.77 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะสามารถจัดตั้งและดำเนินงานได้หรือไม่

ความคิดเห็น	อาชีพ				
	ประกอบธุรกิจ	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	อื่น ๆ
<b>จัดตั้งได้</b> เพราะ	42.2	47.1	47.7	67.4	47.6
1. ช่วยรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อ	40.0	44.7	40.9	60.9	38.1
2. เชื่อว่ารัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุน เพราะเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค	42.2	50.6	59.1	54.3	47.6
3. เจ้าของโครงการจะขายได้ง่ายขึ้น เพราะผู้ซื้อมีความมั่นใจ	33.3	23.5	36.4	43.5	19.0
4. การมีองค์กรกลางมาช่วยดูแลย่อม ดีกว่าในอดีตที่ผ่านมาซึ่งไม่มีใครมา ดูแล	31.1	41.2	36.4	47.8	28.6
5. อื่น ๆ	0.0	2.4	0.0	4.3	0.0
<b>จัดตั้งไม่ได้</b> เพราะ	17.8	19.8	18.2	15.2	28.6
1. อาจจะไม่ได้รับการยอมรับเนื่องจาก จากเป็นสิ่งใหม่	13.3	12.8	11.4	4.3	4.8
2. การจัดตั้งต้องอาศัยงบประมาณและ ควรมีกฎหมายรองรับ	17.8	20.9	13.6	15.2	9.5
3. เชื่อว่าการจัดตั้งควต้องยุ่งยาก ซับซ้อน	13.3	9.3	11.4	8.7	9.5
4. เจ้าของโครงการอาจคัดค้าน	11.1	17.4	4.5	6.5	23.8
5. ผู้ซื้อเชื่อว่าอาจต้องเสียค่าใช้จ่าย เพิ่ม	13.3	14.0	9.1	13.0	19.0
6. ขาดความเชื่อถือในตัวองค์กรถ้า รัฐบาลไม่เข้ามาสนับสนุน	20.0	21.2	14.0	6.8	23.8
7. อื่น ๆ	6.7	2.4	2.3	4.5	0.0



จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่เห็นว่าจะดำเนินการได้ เพราะช่วยรักษาผลประโยชน์ของ  
ผู้ซื้อ และรัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุน เนื่องจากเป็นแนวความคิดที่ดี ผู้ซื้อมีความมั่นใจมากขึ้น และ  
เป็นการดีที่มีองค์กรกลางเข้ามาควบคุมดูแล ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.77



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.78 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจ  
อสังหาริมทรัพย์หรือไม่

ความคิดเห็น	อาชีพ				
	ประกอบธุรกิจ	บริษัทเอกชน	ข้าราชการ	พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	อื่น ๆ
<u>ช่วยพัฒนา</u> เพราะ	42.6	52.7	51.1	75.0	52.2
1. สร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อ ทำให้แนวโน้มการซื้อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น	41.3	52.7	47.8	70.5	31.8
2. เสริมความเป็นไปได้ของโครงการมากขึ้น	13.0	24.2	21.7	40.9	9.1
3. ช่วยให้เงินที่ได้รับมาไม่ไหลออกนอกระบบ	10.9	16.5	6.5	29.5	13.6
4. ทำให้คนกล้าตัดสินใจซื้อบ้านได้ง่ายขึ้น เพราะไม่มีความเสี่ยง	30.4	26.4	28.3	43.2	36.4
5. ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว เป็นตัวกลางประสานงานประโยชน์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย	28.3	40.7	30.4	43.2	27.3
6. อื่น ๆ	0.0	2.2	4.3	0.0	4.5
<u>ไม่ช่วยพัฒนา</u> เพราะ	21.7	18.7	19.6	9.1	18.2
1. เป็นเพียงการสร้างความมั่นใจในการซื้อให้กับผู้ซื้อเท่านั้น	15.2	15.4	10.9	2.3	13.6
2. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะแนวโน้มดีหรือไม่ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับองค์กรกลาง	10.9	16.5	8.7	11.4	4.5
3. องค์กรกลางนี้ จะเป็นตัวกลางประกันความเสี่ยงให้กับผู้ซื้อเท่านั้น แต่ไม่ได้ประกันคุณภาพ การเอาผิดเอาเปรียบจากผู้ประกอบการ	19.6	22.0	26.1	15.9	13.6
4. อื่น ๆ	4.3	2.2	0.0	2.3	9.1



จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่เห็นว่าจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพราะ สร้างความ  
มั่นใจให้กับผู้ซื้อ ทำให้แนวโน้มการซื้อขายที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น และส่งผลทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เกิด  
การขายตัว ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.78



ศูนย์วิทยพัทธยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.79 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ กรณีที่โครงการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากทางสถาบันการเงินแล้ว

ความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ	รายได้ครัวเรือน/เดือน (ร้อยละ)			
	1	2	3	4
<b>มีผล</b> เพราะ	59.7	53.8	56.3	57.6
1. เชื่อมั่นว่าโครงการดีจริงเพราะได้ผ่านการพิจารณาถ่วงถ่วงจากสถาบันการเงินแล้ว	50.7	43.1	47.9	60.6
2. ทำให้มั่นใจได้ว่าโครงการนั้นต้องสำเร็จแน่นอน มีโอกาสได้เข้าอยู่อาศัยไม่ทำให้เกิดการสูญเสียเงินค่างวดเปล่า	58.2	43.1	56.3	48.5
3. เชื่อมั่นว่าเมื่อผ่อนเงินค่างวดครบแล้วจะสามารถกู้เงินระยะยาวจากสถาบันการเงินนั้นได้	43.3	32.3	39.4	30.3
4. อื่น ๆ	7.5	3.1	1.4	3.0
<b>ไม่มีผล</b> เพราะ	7.5	15.4	12.7	15.2
1. เชื่อมั่นในตัวผู้ประกอบการ	3.0	7.7	9.9	7.6
2. เชื่อมั่นในผลงานที่ผ่านมา	7.5	15.4	7.0	10.6
3. อื่น ๆ	1.5	3.2	2.8	4.5

หมายเหตุ 1 = 10,000–20,000 บาท  
 2 = 20,000–30,000 บาท  
 3 = 30,000–50,000 บาท  
 4 = 50,000 ขึ้นไป



จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรายได้อัตราเร็วกับความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อกรณี  
ที่โครงการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแล้ว พบว่า ช่วงรายได้ 10,000-20,000  
บาท เห็นว่ามีผลมากที่สุด รองลงไปได้แก่ ช่วงรายได้มากกว่า 50,000 บาทขึ้นไป เพราะเชื่อมั่นว่า  
โครงการดีจริง เพราะได้ผ่านการพิจารณาจากแหล่งรองจากทางสถาบันการเงินแล้ว และทำให้มั่นใจได้ว่า  
โครงการนั้นต้องสำเร็จแน่นอน ไม่เกิดการสูญเสียเงินค่างาน สรุปได้ว่า รายได้ตั้งแต่ 10,000-50,000  
บาท เห็นว่ามีผลอยู่ในเกณฑ์เปอร์เซ็นต์ที่ใกล้เคียงกัน ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.79 .



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.80 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความมั่นใจที่จะได้รับเงินค่าน้ำคืน กรณีที่โครงการที่จองซื้อ เกิดล้มหรือมีอุปสรรคสร้างไม่เสร็จ ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่

ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ	รายได้ครัวเรือน/เดือน (ร้อยละ)			
	1	2	3	4
<u>ใช่</u> เพราะ	46.3	44.4	55.1	60.9
1. ทำให้มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปแล้ว ไม่สูญเปล่า	56.7	44.4	46.4	62.5
2. เป็นหลักประกันในการจองซื้อ หรือ มาตรฐานการคุ้มครองสำหรับผู้จองซื้อจะดี	40.0	34.9	40.6	50.0
3. การซื้อเป็นการลงทุนอย่างหนึ่ง ซึ่ง ผู้ซื้อต้องการมั่นคงและความแน่นอน	36.7	31.7	37.7	42.2
4. ทำให้ผู้ซื้อเกิดความเสียหาย	16.7	3.2	11.6	14.1
5. ทำให้กังวลในการตัดสินใจซื้อ	12.5	12.8	9.9	10.3
6. ลดและป้องกันการเสี่ยง	21.7	23.8	30.4	21.9
7. โอกาสได้รับเงินค่าน้ำคืนมีมาก	16.7	7.9	10.1	6.3
8. อื่น ๆ	1.7	1.6	1.4	1.6
<u>ไม่ใช่</u> เพราะ	15.3	7.9	15.9	9.4
1. เชื่อมั่นในการตัดสินใจของตัวเอง	11.9	14.3	14.5	9.4
2. ปัจจุบันมีการให้ผ่อนเงินค่าน้ำ การที่โครงการจะล้มเลิกจากรับเงินค่าน้ำไปแล้วมีน้อย	6.8	12.7	7.2	3.1
3. ดูจากผลงาน ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ และผู้บริหารแล้วโอกาสได้รับเงินค่าน้ำมีมาก	8.5	7.9	8.7	7.8
4. อื่น ๆ	3.4	12.3	2.9	4.7



จากการศึกษาพบว่า กลุ่มรายได้ครัวเรือนมากกว่า 50,000 บาท ถือเป็นปัจจัยในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด ร้อยละ 60.9 รองลงไปได้แก่ กลุ่มรายได้ครัวเรือน 30,000-50,000 บาท ร้อยละ 55.1 รายได้ครัวเรือน 10,000-20,000 บาท ร้อยละ 46.3 และรายได้ครัวเรือน 20,000-30,000 บาท ร้อยละ 44.4 ตามลำดับ โดยมีเหตุผล เพราะทำให้มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปแล้วไม่สูญเปล่า และเป็นหลักประกันในการจองซื้อ และผู้ซื้อต้องการความมั่นคง และความแน่นอน ซึ่งทั้งหมดนี้ ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญในการจองซื้อโครงการที่อยู่อาศัย ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.80



ศูนย์วิทยพัทยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.81 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลาง  
เข้ามาดูเงินผ่อนคาวน

ความคิดเห็น	รายได้ครัวเรือน/เดือน (ร้อยละ)			
	1	2	3	4
<b>สมควร</b> เพราะ	65.5	63.5	76.4	72.1
1. เป็นตัวกลางที่ช่วยคุ้มครองความ เสี่ยงให้ (ลดความเสี่ยงที่อาจเกิด ขึ้น)	65.5	55.6	76.4	72.1
2. ทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจต่อโครงการ เพิ่มมากขึ้น	56.9	44.4	58.3	45.9
3. มีความมั่นใจอีกระดับหนึ่งในการตัด สินใจซื้อ	41.4	44.4	59.7	49.2
4. ลดและป้องกันความเสี่ยง	36.2	28.6	44.4	39.3
5. สามารถได้รับเงินคืนแน่นอน	44.8	22.2	37.5	34.4
6. อื่น ๆ	5.2	3.2	2.8	0.0
<b>ไม่สมควร</b> เพราะ	10.3	7.9	6.9	8.2
1. เกรงว่าจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม มากขึ้น	1.7	12.7	1.4	4.9
2. ไม่เห็นความจำเป็นเพราะโครง การส่วนใหญ่ดำเนินไปด้วยดี	8.6	4.8	2.8	6.6
3. อื่น ๆ	5.2	6.3	2.8	1.6

จากการศึกษาพบว่า รายได้ครัวเรือนที่เห็นว่าสมควรจัดตั้งองค์กรกลางเข้ามาดูแล  
เงินผ่อนคาวนมากที่สุด ได้แก่ กลุ่มรายได้ครัวเรือน 30,000-50,000 บาท ร้อยละ 76.4 รอง  
ลงไปได้แก่ กลุ่มรายได้ครัวเรือนมากกว่า 50,000 บาท ร้อยละ 72.1 กลุ่มรายได้ 10,000-  
20,000 บาท ร้อยละ 65.5 และกลุ่มรายได้ 20,000-30,000 บาท ร้อยละ 63.5 ตามลำดับ  
โดยมีเหตุผลสนับสนุนเพราะว่า เป็นตัวกลางช่วยคุ้มครองความเสี่ยงให้ และผู้ซื้อมีความมั่นใจใน  
โครงการมากขึ้น ซึ่งจะทำให้มีความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อเพิ่มขึ้น ตามรายละเอียดในตารางที่



ตารางที่ 4.82 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับการที่มืองค์กรกลางเกิดขึ้น จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่

ผลการตัดสินใจ	รายได้ครัวเรือน/เดือน (ร้อยละ)			
	1	2	3	4
<b>มีผล</b> เพราะ	51.7	58.7	70.4	55.6
1. มีการป้องกันความเสี่ยงด้วย	46.7	37.5	54.9	47.6
2. ทำให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อมากขึ้น	65.0	60.9	67.6	58.7
3. มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปจะได้คืน	40.0	29.7	39.4	38.1
4. สามารถนำเงินที่ได้รับคืนไปจองซื้อโครงการอื่นต่อได้	25.0	23.4	22.5	20.6
5. เชื่อว่าองค์กรนี้จะช่วยดูแลมิให้เจ้าของโครงการเอาเงินค่านนี้ไปใช้ในโครงการอื่น	38.3	32.8	35.2	33.3
6. ไม่เกิดการสูญเปล่า	31.7	21.9	29.6	33.3
7. ตัดสินใจง่ายขึ้น	25.0	12.5	29.6	17.5
8. อื่น ๆ	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>ไม่มีผล</b> เพราะ	11.7	7.8	5.6	14.3
1. ไม่เชื่อถือในประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรนี้	3.3	3.1	4.2	3.2
2. เชื่อมั่นในการตัดสินใจของตนเอง	10.0	6.3	5.6	9.5
3. ไม่เชื่อว่าองค์กรกลางจะพิทักษ์ผลประโยชน์ให้ผู้ซื้อ	3.3	3.1	4.2	3.2
4. อื่น ๆ	1.7	3.1	0.0	4.8

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มรายได้ 30,000-50,000 บาท เห็นว่า มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด ร้อยละ 70.4 รองลงไปได้แก่ รายได้ครัวเรือน 20,000-30,000 บาท ร้อยละ 58.7 กลุ่มรายได้มากกว่า 50,000 ร้อยละ 55.6 และกลุ่มรายได้ 10,000-20,000 บาท ร้อยละ 51.7 ตามลำดับ โดยมีเหตุผลเพราะ มีความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ และมั่นใจได้ว่า เงินที่จ่ายไปแล้วจะได้คืน และถือว่าองค์กรกลางเข้ามาดูแล และป้องกันความเสี่ยงให้ด้วย



ตารางที่ 4.83 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นในการชำระเงินผ่อนค่านีผ่านองค์กรกลางว่าจะมีปัญหาหรือไม่

ความคิดเห็น	รายได้ครัวเรือน/เดือน (ร้อยละ)			
	1	2	3	4
<b>มีปัญหา</b> เพราะ	32.9	26.2	28.2	28.0
1. เกรงว่าเงินค่านีจะถึงมือเจ้าของโครงการช้าเกินไปจนเป็นเหตุให้เจ้าของโครงการถือเป็นข้ออ้างในการยกเลิกสัญญาซื้อขาย	26.2	26.2	23.9	19.4
2. ไม่เชื่อมั่นในความสุจริตขององค์กร	24.6	13.1	22.5	24.2
3. อื่น ๆ	4.9	4.9	5.6	8.1
<b>ไม่มีปัญหา</b> เพราะ	36.1	41.0	47.9	46.8
1. ผู้ซื้อต้องชำระเงินค่านีอยู่แล้ว	34.4	39.3	31.0	35.5
2. การชำระผ่านองค์กรเท่ากับมีบุคคลที่ 3 เข้ามาร่วมรับผิดชอบ	50.8	47.5	47.9	43.5
3. อื่น ๆ	9.8	3.3	2.8	6.5

จากการศึกษาถึงการชำระเงินค่านีผ่านองค์กรกลางนั้น พบว่าส่วนใหญ่เห็นว่าไม่มีปัญหา โดยกลุ่มรายได้ 30,000-50,000 บาท มีร้อยละ 47.9 รองลงไปได้แก่ กลุ่มรายได้มากกว่า 50,000 บาท ร้อยละ 46.8 กลุ่มรายได้ 20,000-30,000 บาท ร้อยละ 41.0 และกลุ่มรายได้ 10,000-20,000 บาท ร้อยละ 36.1 ตามลำดับ โดยมีเหตุผลเพราะว่า ในการชำระเงินผ่อนค่านีผ่านองค์กรกลางนั้น เท่ากับว่ามีบุคคลที่ 3 เข้ามาร่วมรับผิดชอบ และปกติแล้วผู้ซื้อจะต้องชำระเงินค่านีอยู่แล้ว จึงไม่เป็นปัญหาในการจ่ายเงินค่านีผ่านองค์กรกลาง ซึ่งก็ตรงตามวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งองค์กรกลาง จะเห็นว่ากลุ่มรายได้ 10,000-20,000 บาท เป็นกลุ่มที่ตอบว่ามีปัญหาน้อยกว่าตอบว่าไม่มีปัญหาไม่มาก ซึ่งเป็นเพราะกลุ่มนี้มีรายได้น้อย จึงเกรงว่าเงินที่ส่งไปจะถึงมือเจ้าของโครงการช้า และโครงการจะยกเป็นข้ออ้างในการยกเลิกสัญญาซื้อขาย ซึ่งเขาคงไม่มีเงินที่จะไปจองที่อื่นอีก ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.83



ตารางที่ 4.84 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการ จากผู้ซื้อหรือไม่

ความคิดเห็น	รายได้ครัวเรือน/เดือน (ร้อยละ)			
	1	2	3	4
<u>สมควร</u> เพราะ	36.1	24.6	26.8	28.6
1. องค์กรต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	27.9	19.7	19.7	27.0
2. ผู้ซื้อสมควรเสียค่าบริการบ้างเพื่อแลกกับความคุ้มครองที่ได้	39.3	24.6	26.8	25.4
3. อื่น ๆ	11.5	1.6	0.0	7.9
<u>ไม่สมควร</u> เพราะ	44.3	45.9	52.1	46.0
1. ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เจ้าของโครงการควรเป็นผู้รับภาระ	42.6	45.9	28.2	27.0
2. ควรจะเป็นหน้าที่ของภาครัฐบาลที่จะเข้ามาดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายนี้	42.6	37.7	43.7	36.5
3. อื่น ๆ	6.6	8.2	11.3	14.3

จากการศึกษาในการคิดค่าบริการจากผู้ซื้อขององค์กรกลางนั้น พบว่า ส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วย โดยกลุ่มรายได้ 30,000-50,000 บาท ร้อยละ 52.1 รองลงไปได้แก่กลุ่มรายได้มากกว่า 50,000 บาท ร้อยละ 46.0 กลุ่มรายได้ 20,000-30,000 บาท ร้อยละ 45.9 และกลุ่มรายได้ 10,000-20,000 บาท ร้อยละ 44.3 ตามลำดับ โดยเห็นว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้เจ้าของโครงการควรเป็นผู้รับภาระ และควรจะเป็นหน้าที่ของภาครัฐที่จะเข้ามาดูแลในส่วนค่าใช้จ่ายนี้ เพื่อไม่ให้เป็นการเอาเปรียบผู้ซื้อมากเกินไป ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.84



ตารางที่ 4.85 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นในการเก็บค่าธรรมเนียม 1% จากยอดเงินค่าน้ำ

ความคิดเห็น	รายได้ครัวเรือน/เดือน (ร้อยละ)			
	1	2	3	4
<u>เห็นด้วย</u> เพราะ	50.0	25.8	27.5	25.4
1. คู่กับการที่จะต้องเสี่ยงกับการเสียเงินค่าน้ำทั้งเดือน	12.9	18.2	17.4	15.9
2. เป็นในลักษณะของการจ่ายค่าทดแทนเพื่อป้องกันความเสี่ยง	50.0	15.2	7.2	17.5
3. ค่าธรรมเนียมน้อยมากเพื่อความเสี่ยง	11.3	13.6	4.3	6.3
4. เมื่อเทียบกับราคาบ้านแล้วเป็นยอดที่ไม่สูง หากผู้ซื้อบ้านสามารถซื้อบ้านในราคา 1 ล้านบาทได้ เงินจำนวน 3,000 บาท ก็ไม่เกินความสามารถที่จะจ่ายให้	19.4	13.6	21.7	20.6
5. อื่น ๆ	6.5	4.5	4.3	6.3
<u>ไม่เห็นด้วย</u> เพราะ	45.2	37.9	47.8	54.0
1. เป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อ	33.9	43.9	34.8	39.7
2. ควรเก็บจากเจ้าของโครงการ	30.6	33.3	27.5	30.2
3. ควรจะเก็บในอัตราที่ต่ำกว่านี้	18.0	12.1	13.0	19.0
4. เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายและขั้นตอนโดยไม่จำเป็น	19.7	15.2	17.4	15.9
5. อื่น ๆ	8.2	4.5	11.6	11.1



จากการศึกษาในเรื่องของการเก็บค่าธรรมเนียม 1% จากยอดเงินค่าน้ำ พบว่าส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วย โดยกลุ่มรายได้มากกว่า 50,000 บาท ร้อยละ 54.0 รองลงไปได้แก่ กลุ่มรายได้ 30,000-50,000 บาท ร้อยละ 47.8 กลุ่มรายได้ 10,000-20,000 บาท ร้อยละ 45.2 และกลุ่มรายได้ 20,000-30,000 บาท ร้อยละ 37.9 ตามลำดับ โดยมีเหตุผลเพราะว่า เป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อ และควรเก็บจากทางเจ้าของโครงการ และควรเก็บในอัตราที่ต่ำกว่านี้ ซึ่งอาจจะมีผลกระทบทำให้ต้นทุนที่อยู่อาศัยสูงขึ้น และจะส่งผลทำให้ผู้ซื้อได้รับผลกระทบจากราคาที่อยู่อาศัยที่สูงขึ้นตามไปด้วย ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.85



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.86 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นในการที่ผู้ซื้อขาดส่งเงินงวด  
เกิน 3 งวด องค์กรกลางจะยกเลิกสัญญาและยึดเงินที่ผ่อนส่งไปแล้วทั้งหมด

ความคิดเห็น	รายได้ครัวเรือน/เดือน (ร้อยละ)			
	1	2	3	4
<u>เหมาะสม</u> เพราะ	22.2	41.7	28.6	22.4
1. ผู้ที่ซื้อจริงไม่ควรค้างชำระเงิน ค่างวดติดต่อกันนานกว่า 3 เดือน	21.0	38.3	24.3	25.9
2. เป็นเงื่อนไขที่ป้องกันผู้ซื้อประเภท นักแก๊งค์กำไร	17.7	23.3	10.0	10.3
3. องค์กรได้ทำหน้าที่ตัวกลางแล้วเป็น ระยะเวลา 3 เดือน ที่รับภาระ แทนผู้ซื้อ	11.3	16.4	15.7	13.8
4. อื่น ๆ	3.2	1.7	2.9	3.4
<u>ไม่เหมาะสม</u> เพราะ	38.7	26.7	38.6	43.7
1. การชำระเงินค่างวดนี้ให้กับเจ้าของ โครงการส่วนใหญ่จะยึดหยุนได้มาก กว่านี้	27.4	16.7	15.	19.0
2. ผู้ซื้อบางรายอาจจะมีเหตุจำเป็น จริง ควรมีการตรวจสอบหรือเจร จากันก่อนเลิกสัญญา	43.5	33.3	47.1	39.7
3. ถือเป็นการเอาเปรียบผู้ซื้อ	17.7	8.3	10.0	13.8
4. ควรปล่อยให้ปัญหาของเจ้าของ โครงการกับผู้ซื้อ	8.1	11.7	11.4	13.8
5. อื่น ๆ	4.8	1.7	2.9	5.2



จากการศึกษาถึงการปิดเงินผ่อนค่านั้น พบว่าส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วย โดยกลุ่มรายได้มากกว่า 50,000 บาท ร้อยละ 43.7 รองลงไปได้แก่ กลุ่มรายได้ 10,000-20,000 บาท ร้อยละ 38.7 กลุ่มรายได้ 30,000-50,000 บาท ร้อยละ 38.6 และกลุ่มรายได้ 20,000-30,000 บาท ร้อยละ 26.7 ตามลำดับ โดยมีเหตุผลเพราะ ควรจะตรวจสอบ และเจรจากันก่อนบอกเลิกสัญญา และในการชำระเงินค่านผ่านทางโครงการนั้น มีความยืดหยุ่นได้มากกว่านี้ ซึ่งในประเด็นนี้ ทางองค์กรกลางควรจะต้องคำนึงถึง และใช้มาตรการที่เป็นธรรมแก่ทุกฝ่ายมากที่สุด ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.86



ศูนย์วิทยพัชร์พยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.87 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะสามารถจัดตั้งและดำเนินงานได้หรือไม่

ความคิดเห็น	รายได้ครัวเรือน/เดือน (ร้อยละ)			
	1	2	3	4
<b>จัดตั้งได้</b> เพราะ	53.4	52.6	55.4	44.1
1. ช่วยรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อ	43.1	45.6	52.3	35.6
2. เชื่อว่ารัฐบาลน่าจะทำให้การสนับสนุน เพราะเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค	53.4	52.6	53.8	44.1
3. เจ้าของโครงการจะขายได้ง่ายขึ้น เพราะผู้ซื้อมีความมั่นใจ	34.5	36.8	30.8	22.0
4. การมีองค์กรกลางมาช่วยดูแลย่อม ดีกว่าในอดีตที่ผ่านมาซึ่งไม่มีใครมา ดูแล	46.6	36.8	44.6	30.5
5. อื่น ๆ	1.7	0.0	3.1	3.4
<b>จัดตั้งไม่ได้</b> เพราะ	17.2	17.5	16.7	27.1
1. อาจจะไม่ได้รับการยอมรับเนื่อง จากเป็นสิ่งใหม่	6.9	10.5	13.6	11.9
2. การจัดตั้งต้องอาศัยงบประมาณและ ควรมีกฎหมายรองรับ	8.3	17.5	18.2	23.7
3. เชื่อว่าการจัดตั้งควต้องยุ่งยาก ซับซ้อน	8.3	5.3	12.1	15.3
4. เจ้าของโครงการอาจคัดค้าน	8.3	8.8	12.1	20.3
5. ผู้ซื้อเชื่อว่าอาจต้องเสียค่าใช้จ่าย เพิ่ม	11.7	8.8	10.6	22.0
6. ขาดความเชื่อถือนในตัวองค์กรถ้า รัฐบาลไม่เข้ามาสนับสนุน	18.3	5.3	18.8	29.8
7. อื่น ๆ	10.0	3.5	1.6	3.5



จากการศึกษาความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะสามารถจัดตั้งได้หรือไม่นั้น พบว่าส่วนใหญ่เห็นว่าจัดตั้งได้ โดยกลุ่มรายได้ 30,000-50,000 บาท มีร้อยละ 55.4 รองลงไปได้แก่ กลุ่มรายได้ 10,000-20,000 บาท ร้อยละ 53.4 กลุ่มรายได้ 20,000-30,000 บาท ร้อยละ 52.6 และกลุ่มรายได้มากกว่า 50,000 บาท ร้อยละ 44.1 ตามลำดับ โดยมีเหตุผลเพราะว่า เป็นการรักษา และคุ้มครองผลประโยชน์ของผู้ซื้อ ผู้ซื้อเกิดความมั่นใจ และมีหน่วยงานที่น่าเชื่อถือเข้ามาดูแลผู้บริโภค ซึ่งน่าจะเกิดประโยชน์ และเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.87



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.88 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ครัวเรือนกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่

ความคิดเห็น	รายได้ครัวเรือน/เดือน (ร้อยละ)			
	1	2	3	4
<u>ช่วยพัฒนา</u> เพราะ	52.4	46.2	60.0	54.2
1. สร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อ ทำให้แนวโน้มการซื้อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น	48.3	45.3	58.5	49.2
2. เสริมความเป็นไปได้ของโครงการมากขึ้น	18.3	23.4	27.7	23.7
3. ช่วยให้เงินที่ได้รับมาไม่ไหลออกนอกระบบ	11.7	10.9	16.9	27.7
4. ทำให้คนกล้าตัดสินใจซื้อบ้านได้ง่ายขึ้น เพราะไม่มีความเสี่ยง	30.0	35.9	29.2	30.5
5. ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว เป็นตัวกลางประสานงานประโยชน์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย	40.0	25.0	40.0	37.3
6. อื่น ๆ	1.7	4.7	1.5	0.0
<u>ไม่ช่วยพัฒนา</u> เพราะ	15.0	18.8	16.9	22.3
1. เป็นเพียงการสร้างความมั่นใจในการซื้อให้กับผู้ซื้อเท่านั้น	13.3	15.6	10.8	13.6
2. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะแนวโน้มดีหรือไม่ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับองค์กรกลาง	11.7	6.3	12.3	18.6
3. องค์กรกลางนี้ จะเป็นตัวกลางประสานความเสี่ยงให้กับผู้ซื้อเท่านั้น แต่ไม่ได้ประกันคุณภาพ การเอารถเอาเปรียบจากผู้ประกอบการ	16.7	21.9	18.5	23.7
4. อื่น ๆ	1.7	3.1	0.0	5.1



จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่เห็นว่าการมีองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยกลุ่มรายได้ 30,000-50,000 บาท ร้อยละ 60.0 รองลงไปได้แก่ รายได้มากกว่า 50,000 บาท ร้อยละ 54.2 กลุ่มรายได้ 10,000-20,000 บาท ร้อยละ 52.4 และรายได้ 20,000-30,000 บาท ร้อยละ 46.2 ตามลำดับ โดยมีเหตุผลเพราะ เป็นการสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อ ทำให้การซื้อที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มสูงขึ้น ซึ่งทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโต เพราะมีองค์กรกลาง เข้ามาประสานประโยชน์ระหว่างผู้ซื้อ และผู้ขาย ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.88



ศูนย์วิทยพัชยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.89 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับผลในการตัดสินใจซื้อเมื่อมีองค์กรกลางเกิดขึ้น

ผลในการตัดสินใจซื้อเมื่อมีองค์กรกลางเกิดขึ้น	การจัดตั้งองค์กรกลาง	
	สมควร	ไม่สมควร
<b>มีผล เพราะ</b>		
1. มีการป้องกันความเสี่ยงแล้ว	87.1	19.0
2. ทำให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อมากขึ้น	51.5	14.3
3. มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปจะได้คืน	71.8	14.3
3. มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปจะได้คืน	41.7	4.8
4. สามารถนำเงินที่ได้รับคืนไปจองซื้อโครงการอื่นต่อได้	27.6	9.5
5. เชื่อว่าองค์กรนี้จะช่วยดูแลมิให้เจ้าของโครงการเอาเงินคาวนนีไปใช้ในโครงการอื่น	41.7	9.5
6. ไม่เกิดการสูญเปล่า	35.0	0.0
7. ตัดสินใจง่ายขึ้น	25.8	4.8
8. อื่น ๆ	3.1	4.8
<b>ไม่มีผล เพราะ</b>	4.3	71.4
1. ไม่เชื่อถือในประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรนี้	1.8	19.0
2. เชื่อมั่นในการตัดสินใจของตนเอง	2.5	47.6
3. ไม่เชื่อว่าองค์กรกลางจะพิทักษ์ผลประโยชน์ให้ผู้ซื้อ	1.2	19.0
4. อื่น ๆ	0.6	14.3

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับผลในการตัดสินใจซื้อเมื่อมีองค์กรกลางเกิดขึ้น พบว่า สมควร เพราะมีผลในการตัดสินใจ เนื่องจากทำให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อมากขึ้น ร้อยละ 71.8 มีการป้องกันความเสี่ยงแล้ว ร้อยละ 51.5 มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปจะได้คืน และเชื่อว่าองค์กรนี้จะช่วยดูแลมิให้เจ้าของโครงการเอาเงินคาวนนีไปใช้ในโครงการอื่น ร้อยละ 41.7 เพราะการควบคุมไม่ให้เจ้าของโครงการเอาเงินผ่อนคาวนของลูกค้าไปใช้ในอกระบบนั้น เป็นการตรวจสอบได้ยาก ซึ่งถ้าหากมีองค์กรกลางแล้ว น่าจะทำการตรวจสอบ และควบคุมได้ดีกว่าเดิม ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.89



ตารางที่ 4.90 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นในการชำระเงินการผ่อนค่างผ่านองค์กรกลางว่ามีปัญหาหรือไม่

การชำระเงินผ่านองค์กรกลางมีปัญหาหรือไม่	การจัดตั้งองค์กรกลาง	
	สมควร	ไม่สมควร
<u>มีปัญหา</u> เพราะ	50.0	33.1
1. เกรงว่าเงินค่างจะถึงมือเจ้าของโครงการช้าเกินไปจนเป็นเหตุให้เจ้าของโครงการถือเป็นข้ออ้างในการยกเลิกสัญญาซื้อขาย	21.5	15.0
2. ไม่เชื่อมั่นในความสุจริตขององค์กร	19.0	30.0
3. อื่น ๆ	6.1	10.0
<u>ไม่มีปัญหา</u> เพราะ	58.3	40.0
1. ผู้ซื้อต้องชำระเงินค่างอยู่แล้ว	39.9	30.0
2. การชำระผ่านองค์กรเท่ากับมีบุคคลที่ 3 เข้ามาร่วมรับรู้ด้วย	51.5	40.0
3. อื่น ๆ	3.7	0.0

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นในการชำระเงินการผ่อนค่างผ่านองค์กรกลางว่ามีปัญหาหรือไม่ พบว่า สมควร และไม่มีปัญหา ร้อยละ 58.3 เพราะ การชำระผ่านองค์กรเท่ากับมีบุคคลที่ 3 เข้ามาร่วมรับรู้ด้วย ร้อยละ 51.5 ซึ่งองค์กรกลางเป็นสถาบันที่น่าเชื่อถือ และภาครัฐคงจะเข้ามาดูแลนโยบาย และร่วมถือหุ้นด้วย ผู้ซื้อต้องชำระเงินค่างอยู่แล้ว ร้อยละ 39.9 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.90



ตารางที่ 4.91 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการจากผู้ซื้อหรือไม่

องค์กรควรคิดค่าบริการจากผู้ซื้อหรือไม่	การจัดตั้งองค์กรกลาง	
	สมควร	ไม่สมควร
<u>ควร</u> เพราะ	30.5	28.6
1. องค์กรต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	22.0	19.0
2. ผู้ซื้อสมควรเสียค่าบริการบ้างเพื่อแลกกับความคุ้มครองที่ได้	27.4	14.3
3. อื่น ๆ	3.7	4.8
<u>ไม่ควร</u> เพราะ	58.5	57.1
1. ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เจ้าของโครงการควรเป็นผู้รับภาระ	32.3	23.8
2. ควรจะเป็นหน้าที่ของภาครัฐบาลที่จะเข้ามาดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายนี้	40.2	42.9
3. อื่น ๆ	11.0	0.0

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการจากผู้ซื้อหรือไม่ พบว่า สมควรจัดตั้งองค์กรกลางแต่ไม่ควรคิดค่าบริการ ร้อยละ 58.5 เพราะควรจะเป็นหน้าที่ของภาครัฐบาลที่จะเข้ามาดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายนี้ ร้อยละ 40.2 โดยที่จะต้องมีความหมายเข้ามารองรับ และภาครัฐจะต้องหามาตรการเข้ามากำหนดค่าชดเชย หรือค่าธรรมเนียมในส่วนนี้ เพื่อเป็นการลดภาระให้แก่ผู้บริโภค ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เจ้าของโครงการควรจะเป็นผู้รับภาระ ร้อยละ 32.3 ซึ่งอาจจะทำให้ราคาที่อยู่อาศัยมีต้นทุนสูงขึ้น และเป็น การเพิ่มภาระให้แก่ผู้ซื้อ ซึ่งภาครัฐควรจะคำนึงถึงในส่วนนี้ด้วย ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.91

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.92 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับการที่ขาดส่งเงินค่างานเกิน 3 งวด องค์กรจะบอกเลิกสัญญา และยึดเงินที่ส่งไปแล้วทั้งหมด

ความคิดเห็นในการยึดเงินที่ส่งไปแล้ว	การจัดตั้งองค์กรกลาง	
	สมควร	ไม่สมควร
<u>เหมาะสม</u> เพราะ	35.8	38.1
1. ผู้ที่ซื้อจริงไม่ควรค้างชำระเงินค่างานติดต่อกันนานกว่า 3 เดือน	27.2	28.6
2. เป็นเงื่อนไขที่ป้องกันผู้ซื้อประเภทนักแก๊งก์กำไร	17.9	14.3
3. องค์กรได้ทำหน้าที่ตัวกลางแล้วเป็นระยะเวลา 3 เดือน ที่รับภาระแทนผู้ซื้อ	17.3	4.8
4. อื่น ๆ	3.7	4.8
<u>ไม่เหมาะสม</u> เพราะ	45.1	28.6
1. การชำระเงินค่างานนี้ให้กับเจ้าของโครงการส่วนใหญ่จะยึดหยุ่นได้มากกว่านี้	19.8	23.8
2. ผู้ซื้อบางรายอาจจะมีเหตุจำเป็นจริง ควรมีการตรวจสอบหรือเจรจากันก่อนเลิกสัญญา	43.2	23.8
3. ถือเป็นการเอาเปรียบผู้ซื้อ	11.7	14.3
4. ควรปล่อยให้ปัญหาของเจ้าของโครงการกับผู้ซื้อ	12.3	0.0
5. อื่น ๆ	3.1	4.8

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับการที่ขาดส่งเงินค่างานเกิน 3 งวด องค์กรจะบอกเลิกสัญญา และยึดเงินที่ส่งไปแล้วทั้งหมด พบว่า ร้อยละ 45.1 เห็นว่าไม่เหมาะสม เพราะผู้ซื้อบางรายอาจจะมีเหตุจำเป็นจริง ควรมีการตรวจสอบหรือเจรจากันก่อนเลิกสัญญา ร้อยละ 43.2 การชำระเงินค่างานนี้ให้กับเจ้าของโครงการส่วนใหญ่จะยึดหยุ่นได้มากกว่านี้ ร้อยละ 19.8 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.92



ตารางที่ 4.93 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะสามารถจัดตั้งและดำเนินการได้หรือไม่

ความคิดเห็น	การจัดตั้งองค์กรกลาง	
	สมควร	ไม่สมควร
<b>จัดตั้งได้</b> เพราะ	69.0	21.1
1. ช่วยรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อ	54.2	5.3
2. เชื่อว่ารัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุนเพราะเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค	56.8	21.1
3. เจ้าของโครงการจะขายได้ง่ายขึ้นเพราะผู้ซื้อมีความมั่นใจ	36.1	10.5
4. การมีองค์กรกลางมาช่วยดูแลย่อมดีกว่าในอดีตที่ผ่านมาซึ่งไม่มีใครมาดูแล	47.7	10.5
5. อื่น ๆ	1.9	0.0
<b>จัดตั้งไม่ได้</b> เพราะ	19.2	68.4
1. อาจจะไม่ได้รับการยอมรับเนื่องจากเป็นสิ่งใหม่	9.6	10.5
2. การจัดตั้งต้องอาศัยงบประมาณและควรมีกฎหมายรองรับ	11.5	42.1
3. เชื่อว่าการจัดตั้งคงต้องยุ่งยากซับซ้อน	8.3	26.3
4. เจ้าของโครงการอาจคัดค้าน	11.5	31.6
5. ผู้ซื้อเชื่อว่าอาจต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม	9.6	42.1
6. ขาดความเชื่อถือในตัวองค์กรกลางที่รัฐบาลไม่เข้ามาสนับสนุน	14.9	21.1
7. อื่น ๆ	1.3	15.8

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะสามารถจัดตั้งและดำเนินการได้หรือไม่ พบว่า ร้อยละ 69.0 เห็นว่าจัดตั้งได้ เพราะ เชื่อว่ารัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุนเพราะเป็นการคุ้มครองผู้บริโภค ร้อยละ 56.8 ช่วยรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อ ร้อยละ 54.2 การมีองค์กรกลางมาช่วยดูแลย่อมดีกว่าในอดีตที่ผ่านมาซึ่งไม่มีใครมาดูแล ร้อยละ 36.1 เพราะองค์กรกลางจะทำหน้าที่ในการคุ้มครองผู้บริโภค และเป็นตัวประสานประโยชน์ระหว่างผู้ซื้อ และทางเจ้าของโครงการ ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.93



ตารางที่ 4.94 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่

ความคิดเห็น	การจัดตั้งองค์กรกลาง	
	สมควร	ไม่สมควร
<u>ช่วยพัฒนา</u> เพราะ	73.8	21.1
1. สร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อ ทำให้แนวโน้มการซื้อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น	59.4	21.1
2. เสริมความเป็นไปได้ของโครงการมากขึ้น	29.4	15.8
3. ช่วยให้เงินที่ได้ออกมาไม่ไหลออกนอกระบบ	21.9	5.3
4. ทำให้คนกล้าตัดสินใจซื้อบ้านได้ง่ายขึ้น เพราะไม่มีความเสี่ยง	38.8	10.5
5. ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว เป็นตัวกลางประสานประโยชน์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย	43.1	10.5
6. อื่น ๆ	2.5	0.0
<u>ไม่ช่วยพัฒนา</u> เพราะ	15.0	57.9
1. เป็นเพียงการสร้าง ความมั่นใจในการซื้อให้กับผู้ซื้อเท่านั้น	9.4	31.6
2. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะแนวโน้มดีหรือไม่ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับองค์กรกลาง	8.1	42.1
3. องค์กรกลางนี้ จะเป็นตัวกลางประกันความเสี่ยงให้กับผู้ซื้อเท่านั้น แต่ไม่ได้ประกันคุณภาพ การเอาผิดเอาเปรียบจากผู้ประกอบการ	15.0	47.4
4. อื่น ๆ	0.6	10.5

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่ พบว่า ช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพราะสร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อ ทำให้แนวโน้มการซื้อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น ร้อยละ 59.4 ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว เป็นตัวกลางประสานประโยชน์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ร้อยละ 43.1 ทำให้คนกล้าตัดสินใจซื้อบ้านได้ง่ายขึ้น เพราะไม่มีความเสี่ยง ร้อยละ 38.8 ซึ่งเป็นไปตามเจตนารมณ์ และหลักการของการจัดตั้งองค์กรกลาง ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.94



ตารางที่ 4.95 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการจากผู้ซื้อกับการคิดค่าบริการ 1% จากยอดเงินผ่อนค่างาน

การเก็บค่าธรรมเนียม 1% จากยอดค่างาน	การจัดตั้งองค์กรกลาง	
	สมควร	ไม่สมควร
<u>เห็นด้วย</u> เพราะ	53.1	16.4
1. คຸ້ມกัບการที่จะต้องเสี่ยงกับการเสียเงินค่างานทั้งก่อน	40.5	4.1
2. เป็นในลักษณะของการจ่ายค่าทดแทนเพื่อป้องกันความเสี่ยง	38.0	6.6
3. ค่าธรรมเนียมน้อยมากเพื่อความเสี่ยง	21.5	7.4
4. เมื่อเทียบกับราคาบ้านแล้ว เป็นยอดที่ไม่สูง หากผู้ซื้อบ้านสามารถซื้อบ้านในราคา 1 ล้านบาทได้ เงินจำนวน 3,000 บาท ก็ไม่เกินความสามารถที่จะจ่ายให้	40.5	11.6
5. อื่น ๆ	2.5	4.1
<u>ไม่เห็นด้วย</u> เพราะ	26.6	77.7
1. เป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อ	6.3	51.2
2. ควรเก็บจากเจ้าของโครงการ	6.3	43.8
3. ควรจะเก็บในอัตราที่ต่ำกว่านี้	11.4	14.9
4. เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย และขั้นตอนโดยไม่จำเป็น	19.0	20.7
5. อื่น ๆ	13.9	13.2

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าองค์กรกลางควรคิดค่าบริการจากผู้ซื้อกับการคิดค่าบริการ 1% จากยอดเงินผ่อนค่างาน พบว่า เห็นด้วยร้อยละ 53.1 เพราะคຸ້ມกัບการที่จะต้องเสี่ยงกับการเสียเงินค่างานทั้งก่อน และเมื่อเทียบกับราคาบ้านแล้ว เป็นยอดที่ไม่สูง หากผู้ซื้อบ้านสามารถซื้อบ้านในราคา 1 ล้านบาทได้ เงินจำนวน 3,000 บาท ก็ไม่เกินความสามารถที่จะจ่ายให้ ร้อยละ 40.5 เป็นในลักษณะของการจ่ายค่าทดแทนเพื่อป้องกันความเสี่ยง ร้อยละ 38.0 ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.95 จากประเด็นนี้ ทางภาครัฐ และผู้ที่เกี่ยวข้องควรจะต้องหามาตรการที่เหมาะสม เพื่อให้องค์กรกลางมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ รวมทั้งผู้บริโภคไม่เดือดร้อนต่อไป





## 2. กลุ่มเจ้าของโครงการ

ตารางที่ 4.96 ความสัมพันธ์ระหว่างมูลค่าโครงการกับอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ

อุปสรรคทางการเงิน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)		
	50-100	100-200	มากกว่า 200
1. ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนา	50.0	57.1	31.3
2. ขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น	12.5	14.3	25.0
3. เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ	62.5	21.4	37.5
4. เงินคาวนไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด	87.5	28.6	50.0
5. อื่น ๆ	0.0	14.3	12.5

จากการศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างมูลค่าโครงการกับอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ พบว่าในกลุ่มเจ้าของโครงการที่มีมูลค่าโครงการ 50-100 ล้านบาท อุปสรรคทางการเงินที่มีมากที่สุด ได้แก่ เงินคาวนไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด คิดเป็นร้อยละ 87.5 รองลงไปได้แก่ เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ คิดเป็นร้อยละ 62.5 ซึ่งถือว่าเป็นโครงการขนาดเล็ก จำนวนยูนิตไม่มากนัก ผู้ประกอบการอาจเป็นรายใหม่ หรือมีเงินทุนไม่เพียงพอ รวมทั้งชื่อเสียงอาจจะไม่เป็นที่ยอมรับของประชาชนโดยทั่วไป ส่วนกลุ่มมูลค่าโครงการ 100-200 ล้านบาท อุปสรรคทางการเงิน ได้แก่ ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนา คิดเป็นร้อยละ 57.1 รองลงไปได้แก่ เงินคาวนไม่เข้าตามระยะเวลาที่กำหนด คิดเป็นร้อยละ 28.6 ซึ่งในประเด็นนี้ ทางสถาบันการเงินน่าจะเข้ามาดูแล และให้การสนับสนุนเงินทุนให้แก่โครงการ ซึ่งถือได้ว่าเป็นโครงการขนาดกลาง และมีจำนวนมากในวงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน และกลุ่มมูลค่าโครงการมากกว่า 200 ล้านบาทนั้น พบว่าอุปสรรคทางการเงิน ได้แก่ เงินคาวนไม่เข้าตามระยะเวลาที่กำหนด คิดเป็นร้อยละ 50.0 ซึ่งการที่เงินคาวนไม่เข้าตามกำหนดนั้น เป็นไปตามสภาวะเศรษฐกิจ รวมทั้งกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการนั้น ๆ และการที่เงินคาวนไม่เข้าตามที่กำหนด ก็ทำให้มีผลกระทบแก่ทางโครงการเป็นอย่างมาก และเงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ คิดเป็นร้อยละ 37.5 ตามลำดับ



ตารางที่ 4.97 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นอยากให้มีองค์กรกลางเกิดขึ้นกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะมีส่วนช่วยให้สามารถขายเร็วขึ้นหรือไม่

ความคิดเห็น	การจัดตั้งองค์กรกลาง	
	อยากให้มี	ไม่อยากให้มี
<b>มีส่วน</b> เพราะ	82.4	25.0
1. สร้างความเชื่อถือให้ลูกค้า ทำให้ลูกค้าไม่ต้องใช้เวลาในการตัดสินใจหรือ ศึกษาโครงการมากเหมือนอดีตที่ผ่านมา	76.5	16.7
2. ทำให้ต้นทุนในการส่งเสริมการขายลดลง สามารถลดราคาสินค้าได้มากขึ้นจูงใจให้ลูกค้าซื้อเร็วขึ้น	23.5	16.7
3. อื่น ๆ	5.9	0.0
<b>ไม่มีส่วน</b> เพราะ	17.6	83.3
1. ลูกค้ามั่นใจหรือเชื่อถือในตัวบริษัท หรือโครงการมากกว่าองค์กรกลาง	11.8	75.0
2. ขึ้นกับแผนการตลาดและกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย	11.8	41.7
3. อื่น ๆ	11.8	16.7

จากการศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นอยากให้มีองค์กรกลางเกิดขึ้นกับความคิดเห็นว่าองค์กรกลางจะมีส่วนช่วยให้สามารถขายเร็วขึ้นหรือไม่นั้น พบว่ากลุ่มที่อยากให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางนั้น เห็นว่ามีส่วนที่จะช่วยให้สามารถขายได้เร็ว ร้อยละ 82.4 เพราะเป็นการสร้างความเชื่อถือให้ลูกค้า ทำให้ลูกค้าไม่ต้องใช้เวลาในการตัดสินใจหรือ ศึกษาโครงการมากเหมือนอดีตที่ผ่านมา คิดเป็นร้อยละ 76.5 เพราะองค์กรกลางเป็นสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ และมีการตรวจสอบอย่างเป็นระบบ สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อได้มากขึ้น และทำให้ต้นทุนในการส่งเสริมการขายลดลง สามารถลดราคาสินค้าได้มากขึ้น จูงใจให้ลูกค้าซื้อเร็วขึ้น คิดเป็นร้อยละ 23.5 ตามลำดับ ส่วนกลุ่มที่ไม่อยากให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางเห็นว่า ไม่มีส่วนช่วยให้การขายเร็วขึ้น เพราะลูกค้ายืนยันในบริษัทมากกว่าองค์กรกลาง คิดเป็นร้อยละ 75.0 และขึ้นอยู่กับแผนการตลาด และกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายคิดเป็นร้อยละ 41.7



ตารางที่ 4.98 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบบ้านเดี่ยว กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ

แหล่งเงินทุน	บ้านเดี่ยว
1. กู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น Loan, O/D	70.0
2. เงินลงทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น	30.0
3. เงินคาวนที่เก็บจากลูกค้า	70.0
4. เงินกู้ยืมจากระบบการเงิน เช่น แลกเช็ค, ยืมจากบุคคลอื่น	20.0
อุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ	บ้านเดี่ยว
1. ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนา	50.0
2. ขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น	30.0
3. เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ	40.0
4. เงินคาวนไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด	50.0
5. อื่น ๆ	10.0

จากการศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบบ้านเดี่ยว กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการนั้น พบว่าแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ร้อยละ 70.0 ได้มาจากกู้ยืมจากสถาบันการเงินและเงินคาวนที่เก็บจากลูกค้า และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการมากที่สุดได้แก่ ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนา และเงินคาวนไม่เข้าตามระยะเวลาที่กำหนด คิดเป็นร้อยละ 51.0 และเงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากทางสถาบันการเงินไม่เพียงพอคิดเป็นร้อยละ 40.0 ตามลำดับ



ตารางที่ 4.99 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบบ้านแฝด กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ

แหล่งเงินทุน	บ้านแฝด
1. กู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น Loan, O/D	50.0
2. เงินลงทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น	50.0
3. เงินคาวนที่เก็บจากลูกค้า	58.8
4. เงินกู้ยืมจากระบบการเงิน เช่น แลกเช็ค, ยืมจากบุคคลอื่น	50.0
อุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ	บ้านแฝด
1. ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนา	45.5
2. ขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น	50.0
3. เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ	50.0
4. เงินคาวนไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด	50.0
5. อื่น ๆ	2.9

จากการศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบบ้านแฝด กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการนั้น พบว่าแหล่งเงินทุนที่สำคัญที่สุดได้แก่ เงินคาวนที่เก็บจากลูกค้าคิดเป็นร้อยละ 58.8 รองลงไปได้แก่ กู้ยืมจากสถาบันการเงิน, เงินคาวนจากเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น และเงินกู้ยืมจากระบบการเงินคิดเป็นร้อยละ 50.0 ส่วนอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการนั้น พบว่าได้แก่ขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น, เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ และเงินคาวนไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนดคิดเป็นร้อยละ 50.0 ตามลำดับ



ตารางที่ 4.100 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบทาว์นเฮ้าส์กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ

แหล่งเงินทุน	ทาว์นเฮ้าส์
1. กู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น Loan, O/D	56.3
2. เงินลงทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น	37.5
3. เงินคาวนที่เก็บจากลูกค้า	68.8
4. เงินกู้ยืมนอกระบบการเงิน เช่น แลกเช็ค, ยืมจากบุคคลอื่น	6.3
อุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ	ทาว์นเฮ้าส์
1. ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนา	37.5
2. ขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น	18.8
3. เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ	50.0
4. เงินคาวนไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด	68.8
5. อื่น ๆ	6.3

จากการศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบทาว์นเฮ้าส์กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ พบว่าแหล่งเงินทุนที่สำคัญที่สุดได้แก่ เงินคาวน ที่เก็บจากลูกค้าคิดเป็นร้อยละ 68.8 รองลงไปได้แก่ กู้ยืมจากสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 56.3 และเงินลงทุนจากเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 37.5 และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการพบว่ามากที่สุดได้แก่ เงินคาวนไม่เข้าตามระยะเวลาที่กำหนดคิดเป็นร้อยละ 68.8 ตามลำดับ



ตารางที่ 4.101 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบคอนโดมิเนียมกับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ

แหล่งเงินทุน	คอนโด
1. กู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น Loan, O/D	64.3
2. เงินลงทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น	28.6
3. เงินค่านที่เก็บจากลูกค้า	71.4
4. เงินกู้ยืมนอกระบบการเงิน เช่น แลกเช็ค, ยืมจากบุคคลอื่น	35.5
อุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ	คอนโดมิเนียม
1. ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนา	35.7
2. ขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น	14.3
3. เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ	28.6
4. เงินค่านไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด	50.0
5. อื่น ๆ	14.3

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบคอนโดมิเนียมกับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ พบว่า แหล่งเงินทุนที่มากที่สุดได้แก่ เงินค่านที่เก็บจากลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 71.4 รองลงไปได้แก่ กู้ยืมจากสถาบันการเงินร้อยละ 64.3 เงินกู้ยืมนอกระบบการเงินร้อยละ 35.5 และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการมากที่สุดได้แก่ เงินค่านไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนดร้อยละ 50.0 และขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนาร้อยละ 35.7 ตามลำดับ



ตารางที่ 4.102 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบอาคารพาณิชย์ กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ

แหล่งเงินทุน	อาคารพาณิชย์
1. กู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น Loan, O/D	58.3
2. เงินลงทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น	41.7
3. เงินคาวนที่เก็บจากลูกค้า	58.3
4. เงินกู้ยืมนอกระบบการเงิน เช่น แลกเช็ค, ยืมจากบุคคลอื่น	33.3
<b>อุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ</b>	<b>อาคารพาณิชย์</b>
1. ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนา	33.3
2. ขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น	25.0
3. เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ	41.7
4. เงินคาวนไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด	66.7
5. อื่น ๆ	8.3

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเภทโครงการแบบอาคารพาณิชย์ กับแหล่งเงินทุนในการทำโครงการ และอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการ พบว่าแหล่งเงินทุนที่สำคัญที่สุดได้แก่ กู้ยืมจากสถาบันการเงิน และเงินคาวนที่เก็บจากลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 58.3 รองลงไปได้แก่ เงินลงทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น คิดเป็นร้อยละ 41.7 ส่วนอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการพบว่าที่สำคัญที่สุดได้แก่ เงินคาวนไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด คิดเป็นร้อยละ 66.7 รองลงไปได้แก่ เงินลงทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ คิดเป็นร้อยละ 41.7 ตามลำดับ



ตารางที่ 4.103 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่

ความคิดเห็น	แหล่งเงินทุนในการทำโครงการ
	1. กู้ยืมจากสถาบันการเงิน
<u>อยากให้มี</u> เพราะ	58.8
1. สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น	47.1
2. เงินคาวนของลูกค้าจะเข้ามาดีขึ้น	35.3
3. ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น	47.1
4. อื่น ๆ	11.8
<u>ไม่อยากให้มี</u> เพราะ	41.2
1. ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น	23.5
2. ถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว	41.2
3. บริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ	17.6
4. อื่น ๆ	5.9

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่นั้น พบว่า กลุ่มที่กู้ยืมจากสถาบันการเงินมากที่สุดนั้น อยากให้มีการจัดตั้งองค์กรกลาง คิดเป็นร้อยละ 58.8 เพราะเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้นและความเสี่ยงของโครงการลดลง คิดเป็นร้อยละ 47.1 เพราะการที่ลูกค้ามีความมั่นใจในการซื้อ ก็จะทำให้เงินผ่อนคาวนเข้ามามากขึ้น ทำให้ความเสี่ยงของโครงการลดลง ซึ่งเป็นผลดีแก่ทางโครงการและผู้ซื้อ และไม่อยากให้มีการจัดตั้งองค์กรกลาง ร้อยละ 41.2 เพราะถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว คิดเป็นร้อยละ 41.2 และทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 23.5 ตามลำดับ แต่สรุปแล้วจะเห็นว่ากลุ่มที่กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินแล้วส่วนใหญ่อยากให้มีองค์กรกลาง



ตารางที่ 4.104 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่

ความคิดเห็น	แหล่งเงินทุนในการทำโครงการ
	2. เงินลงทุนของเจ้าของโครงการและผู้ถือหุ้น
<u>อยากให้มี</u> เพราะ	66.7
1. สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น	53.3
2. เงินค่านของลูกค้าน่าจะเข้ามาดีขึ้น	33.3
3. ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น	53.3
4. อื่น ๆ	13.3
<u>ไม่อยากให้มี</u> เพราะ	38.5
1. ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น	20.0
2. ถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว	33.3
3. บริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ	13.3
4. อื่น ๆ	6.7

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่นั้น พบว่า อยากให้มีองค์กรกลางร้อยละ 66.7 เพราะสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น และเงินค่านของลูกค้าน่าจะเข้ามาดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 53.3 และความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น ร้อยละ 33.3 เพราะว่าองค์กรกลางเป็นสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ ลูกค้าน่าจะมีความมั่นใจ ทำให้เงินค่านเข้ามาดีขึ้น ส่วนไม่อยากให้มี คิดเป็นร้อยละ 38.5 เพราะถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว คิดเป็นร้อยละ 33.3 รองลงไปได้แก่ ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 20.0 เพราะมีการตรวจสอบจากองค์กรกลาง และสถาบันการเงินผู้ให้กู้และบริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ คิดเป็นร้อยละ 13.3 ตามลำดับ แต่เมื่อสรุปแล้ว จะเห็นว่าผู้ที่ใช้เงินทุนของตนเองในการทำโครงการ ส่วนใหญ่ก็อยากให้มีองค์กรกลางเกิดขึ้น



ตารางที่ 4.105 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่

ความคิดเห็น	แหล่งเงินทุนในการทำโครงการ
	3. เงินค่านที่เก็บจากลูกค้า
<u>อยากให้มี</u> เพราะ	100.0
1. สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น	100.0
2. เงินค่านของลูกค้าจะเข้ามาดีขึ้น	100.0
3. ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น	100.0
4. อื่น ๆ	40.0
<u>ไม่อยากให้มี</u> เพราะ	0.0
1. ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น	0.0
2. ถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว	0.0
3. บริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ	0.0
4. อื่น ๆ	0.0

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่นั้น พบว่าอยากให้มี คิดเป็นร้อยละ 100.0 เพราะสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น เงินค่านของลูกค้าจะเข้ามาดีขึ้น ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น คิดเป็นร้อยละ 100.0 จะเห็นได้ว่า กลุ่มที่ต้องพึ่งเงินค่านจากลูกค้า ทั้งหมดอยากให้มีองค์กรกลางเกิดขึ้น



ตารางที่ 4.106 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่

ความคิดเห็น	แหล่งเงินทุนในการทำโครงการ
	4. เงินกู้จากนอกระบบการเงิน
<u>อยากให้มี</u> เพราะ	66.7
1. สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น	66.7
2. เงินค่านของลูกค้ำจะเข้ามาดีขึ้น	55.7
3. ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น	33.3
4. อื่น ๆ	0.0
<u>ไม่อยากให้มี</u> เพราะ	33.3
1. ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น	12.5
2. ถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว	16.7
3. บริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ	10.2
4. อื่น ๆ	0.0

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างแหล่งเงินทุนในการทำโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่นั้น พบว่า อยากให้มีการจัดตั้งองค์กรกลาง คิดเป็นร้อยละ 66.7 เพราะสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น ร้อยละ 66.7 เงินค่านของลูกค้ำจะเข้ามาดีขึ้น ร้อยละ 55.7 และความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น ร้อยละ 33.3 และไม่อยากให้มีการจัดตั้งองค์กรกลาง คิดเป็นร้อยละ 33.3 เพราะถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว ร้อยละ 16.7 ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 12.5 และบริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ ร้อยละ 10.2 ตามลำดับ สรุปแล้วเห็นว่ากลุ่มที่กู้เงินจากนอกระบบมาทำโครงการส่วนใหญ่ก็อยากให้มีองค์กรกลางเกิดขึ้น



ตารางที่ 4.107 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่

ความคิดเห็น	อุปสรรคทางการเงิน
	1.ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาว
<u>อยากให้มี</u> เพราะ	66.7
1. สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น	58.3
2. เงินค่านของลูกค้าน่าจะเข้ามาดีขึ้น	25.0
3. ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น	58.3
4. อื่น ๆ	0.0
<u>ไม่อยากให้มี</u> เพราะ	33.3
1. ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น	16.7
2. ถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว	33.3
3. บริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ	16.7
4. อื่น ๆ	8.3

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่นั้น พบว่า กลุ่มที่ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาว อยากให้มีการจัดตั้งองค์กรกลาง คิดเป็นร้อยละ 66.7 เพราะสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้น พิจารณาสันับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น คิดเป็นร้อยละ 58.3 และเงินค่านของลูกค้าน่าจะเข้ามาดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 25.0 และความคิดเห็นไม่อยากให้มีร้อยละ 33.3 เพราะถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว ร้อยละ 33.3 ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น และบริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ คิดเป็นร้อยละ 16.7 ตามลำดับ แต่เมื่อสรุปภาพรวมแล้ว กลุ่มนี้อยากให้มีองค์กรกลางเกิดขึ้น



ตารางที่ 4.108 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่

ความคิดเห็น	อุปสรรคทางการเงิน
	2.ขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น
<u>อยากให้มี</u> เพราะ	66.7
1. สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น	66.7
2. เงินค่านของลูกค้าจะเข้ามาดีขึ้น	33.3
3. ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น	33.3
4. อื่น ๆ	16.7
<u>ไม่อยากให้มี</u> เพราะ	33.3
1. ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น	33.3
2. ถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว	33.3
3. บริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ	15.8
4. อื่น ๆ	0.0

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่นั้น พบว่า ในกลุ่มขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น พบว่า อยากให้มีการจัดตั้งองค์กรกลาง เพราะสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น ร้อยละ 66.7 เงินค่านของลูกค้าจะเข้ามาดีขึ้น ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น ร้อยละ 33.3 และความคิดเห็นไม่อยากให้มีร้อยละ 33.3 เพราะทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น ถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว ร้อยละ 33.3 และบริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ ร้อยละ 15.8 ตามลำดับ สรุปแล้วจะเห็นว่ากลุ่มนี้ส่วนใหญ่อยากให้มีองค์กรกลาง



ตารางที่ 4.109 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่

ความคิดเห็น	อุปสรรคทางการเงิน
	3. เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนไม่พอเพียง
<u>อยากให้</u> เพราะ	50.0
1. สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น	40.0
2. เงินค่านของลูกค้จะเข้ามาดีขึ้น	30.0
3. ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น	40.3
4. อื่น ๆ	0.0
<u>ไม่อยากให้</u> เพราะ	50.0
1. ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น	30.0
2. ถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว	40.0
3. บริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ	10.0
4. อื่น ๆ	10.0

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่นั้น พบว่า กลุ่มเงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนไม่พอเพียง พบว่า อยากให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางร้อยละ 50 เพราะความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น ร้อยละ 40.3 สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น ร้อยละ 40.0 และเงินค่านของลูกค้จะเข้ามาดีขึ้น ร้อยละ 30.0 และความคิดเห็นไม่อยากให้ คิดเป็นร้อยละ 50.0 เพราะถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว ร้อยละ 40.0 ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 30.0 บริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ ร้อยละ 10.0 ตามลำดับ สรุปแล้วจะเห็นว่า กลุ่มนี้มีความคิดเห็นเรื่องอยากให้และไม่อยากให้องค์กรกลางเท่า ๆ กัน



ตารางที่ 4.110 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่

ความคิดเห็น	อุปสรรคทางการเงิน
	4. เงินค่านี้อาจไม่เข้าตามระยะเวลาที่กำหนด
<u>อยากให้มี</u> เพราะ	50.0
1. สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น	35.7
2. เงินค่านี้อาจจะเข้ามาดีขึ้น	28.6
3. ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น	50.0
4. อื่น ๆ	14.3
<u>ไม่อยากให้มี</u> เพราะ	42.9
1. ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น	21.4
2. ถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว	35.7
3. บริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ	21.4
4. อื่น ๆ	21.4

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการกับความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลางว่าอยากให้มีการจัดตั้งหรือไม่นั้น พบว่า กลุ่มเงินค่านี้อาจไม่เข้าตามระยะเวลาที่กำหนด อยากให้มีการจัดตั้งองค์กรกลาง 50.0 เพราะความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้นพิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น ร้อยละ 50.0 สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น ร้อยละ 35.7 เงินค่านี้อาจจะเข้ามาดีขึ้น ร้อยละ 28.6 และไม่อยากให้มีคิดเป็นร้อยละ 42.9 เพราะถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว ร้อยละ 35.7 ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระยะยาวเพิ่มขึ้น และบริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปกติ ร้อยละ 21.4 ตามลำดับ สรุปแล้วจะเห็นว่า กลุ่มนี้ส่วนใหญ่อยากให้มีองค์กรกลาง เพราะจะได้ประโยชน์มากกว่า



## 3. สถาบันการเงิน

ตารางที่ 4.111 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าอยากให้มืองค์กรกลางเกิดขึ้นหรือไม่กับความรู้สึกมั่นใจในการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้น

ความมั่นใจในการพิจารณาสินเชื่อ	การจัดตั้งองค์กรกลาง	
	สมควร	ไม่สมควร
<u>มั่นใจมากขึ้น</u> เพราะ	93.3	14.3
1. ทำให้สามารถรู้ถึงความเป็นไปได้ของโครงการว่ามีมากน้อยเพียงใด	73.3	12.5
2. ทำให้สามารถรู้ข้อมูลเรื่องการขายได้ถูกต้องแน่นอนกว่าเดิม	80.0	14.3
3. อื่น ๆ	40.0	0.0
<u>ไม่แตกต่างจากเดิม</u> เพราะ	6.7	85.7
1. เรื่องนี้ไม่ใช่ปัจจัยเพียงปัจจัยเดียวในการพิจารณาสินเชื่อ	6.7	85.7
2.. อื่น ๆ	6.7	0.0

จากการศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าอยากให้มืองค์กรกลางเกิดขึ้นหรือไม่กับความรู้สึกมั่นใจในการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้น หรือไม่นั้นพบว่า กลุ่มที่มีความต้องการให้มีการจัดตั้งองค์กรกลาง มีความมั่นใจในการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้นมากที่สุดคือ ร้อยละ 93.3 โดยมีเหตุผลเพราะทำให้สามารถรู้ข้อมูลเรื่องการขายได้ถูกต้องแน่นอนกว่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 80.0 และทำให้สามารถรู้ถึงความเป็นไปได้ของโครงการว่ามีมากน้อยเพียงใด คิดเป็นร้อยละ 73.3 ซึ่งในปัจจุบันการตรวจสอบการขายเป็นไปได้อย่าง ซึ่งทางสถาบันการเงินถือว่าเป็นปัญหาหนึ่งในความไม่มั่นใจในการอนุมัติสินเชื่อให้แก่โครงการ และการที่มีองค์กรกลางเข้ามาช่วยดำเนินการในเรื่องนี้ ก็จะเป็นผลดีเป็นอย่างยิ่ง ตามรายละเอียดในตารางที่ 4.111



ตารางที่ 4.112 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นว่าจะได้ประโยชน์จากองค์กรกลาง หรือไม่

ประโยชน์ที่ได้รับ	การจัดตั้งองค์กรกลาง	
	สมควร	ไม่สมควร
ได้	58.3	42.9
ไม่ได้	41.7	57.1

จากการศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางหรือไม่ กับความคิดเห็นว่าจะได้ประโยชน์จากองค์กรกลางหรือไม่นั้น กลุ่มผู้ตอบว่าสมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางเห็นว่าจะได้รับประโยชน์ร้อยละ 58.3 ไม่ได้รับประโยชน์ร้อยละ 41.7 และกลุ่มผู้ตอบว่าไม่สมควรให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางเห็นว่าจะได้รับประโยชน์ร้อยละ 42.9 และไม่ได้รับประโยชน์จากองค์กรกลางคิดเป็นร้อยละ 57.1 ตามลำดับ สรุปแล้วเห็นว่าจะได้รับประโยชน์มากกว่าไม่ได้รับประโยชน์

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 4.113 ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นอยากให้มีองค์กรกลางเกิดขึ้นหรือไม่กับ ความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลาง

ความเป็นไปได้	การจัดตั้งองค์กรกลาง	
	สมควร	ไม่สมควร
<u>ได้</u> เพราะ	80.0	14.3
1. เป็นประโยชน์ต่อทุก ๆ ฝ่าย	60.0	0.0
2. รัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุน เนื่องจากเป็นแนวความคิดที่ดี	53.3	14.3
3. ทุก ๆ ฝ่ายพยายามหาแนวความคิดที่จะปกป้องผู้บริโภคอยู่แล้ว เมื่อมีแนวความคิดนี้ เชื่อว่าน่าจะได้รับการสนับสนุน	53.3	14.3
4. อื่น ๆ	50.0	14.3
<u>ไม่ได้</u> เพราะ	20.0	85.7
1. อาจถูกคัดค้านจากเจ้าของโครงการ	13.3	85.7
2. ไม่แน่ใจว่าจะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาลอย่างจริงจัง	13.3	25.9

จากการศึกษา ความสัมพันธ์ระหว่างความคิดเห็นอยากให้มีองค์กรกลางเกิดขึ้นหรือไม่กับความเป็นไปได้ในการจัดตั้งองค์กรกลาง พบว่าในกลุ่มผู้ที่เห็นควรจัดตั้งองค์กรกลางมีความเป็นไปได้ร้อยละ 80.0 เพราะเป็นประโยชน์ต่อทุก ๆ ฝ่าย คิดเป็นร้อยละ 60.0 เพราะผู้ซื้อได้รับความคุ้มครองป้องกันการสูญเสียเงินผ่อนค่างาน สถาบันการเงินมีความมั่นใจในการตรวจสอบยอดขายของทางโครงการและทางเจ้าของโครงการก็ได้รับเงินผ่อนค่างานสม่ำเสมอ ซึ่งก็ได้รับผลประโยชน์ต่อทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง รัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุนเนื่องจากเป็นแนวความคิดที่ดี คิดเป็นร้อยละ 53.3 และภาครัฐก็ควรหามาตรการเข้ามากำหนดคนโยบาย และส่งเสริมสนับสนุนให้มีการจัดตั้งองค์กรกลางให้ได้ เพื่อประโยชน์ดังกล่าวข้างต้น และในกลุ่มที่ไม่สมควรจัดตั้งองค์กรกลาง เห็นว่าเป็นไปไม่ได้ร้อยละ 85.7 เพราะอาจถูกคัดค้านจากเจ้าของโครงการ คิดเป็นร้อยละ 85.7 และไม่แน่ใจว่าจะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาลอย่างจริงจัง คิดเป็นร้อยละ 25.9 ตามลำดับ